technopolis |group|

December 2012

Eindevaluatie TechnoPartner

technopolis |group|

Eindevaluatie TechnoPartner

technopolis |group|, december 2012

Jasper Deuten

Christien Enzing

Derek Jan Fikkers

Matthias Ploeg

Frank Zuijdam

Inhoudsopgave

Figuren

Samenvatting

Het Actieprogramma TechnoPartner

Begin 2004 is op initiatief van het Ministerie van Economische Zaken en het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap het Actieprogramma TechnoPartner gelanceerd. Het programma was erop gericht een aantal knelpunten die specifiek voor technostarters gelden, aan te pakken. Deze knelpunten waren:

- Gebrek aan financiering: er is een mismatch tussen vraag en aanbod van risicodragend kapitaal, vooral aan de onderkant van de kapitaalmarkt.
- Gebrekkig ondernemerschap: binnen kennisinstellingen is er te weinig aandacht voor ondernemerschap waardoor ondernemersvaardigheden niet of nauwelijks zijn ontwikkeld.
- Gebrek aan ondernemerszin: er is nog te weinig sprake van een ondernemende cultuur. Vergeleken met andere landen is het ondernemersklimaat rond veel kennisinstellingen relatief slecht ontwikkeld.
- Verkrijgen van octrooien: Nederlandse universiteiten vragen relatief weinig octrooien aan en er is bij kennisinstellingen op dit punt vaak een gebrek aan professionaliteit.

De missie van het *Actieprogramma TechnoPartner: Van kennis naar welvaart* is het stimuleren van meer en betere technostarters door het scheppen van een beter klimaat voor technostarters van binnen en buiten de kennisinstellingen. In het actieprogramma wordt een drieledige ambitie gepresenteerd. Het moest in Nederland gewoon worden dat onderzoekers en (bèta)studenten een eigen bedrijf beginnen, kennisinstellingen en bedrijven technostarters stimuleren en ondersteunen en durfkapitalisten in technostarters investeren.

Het programma had een looptijd van 5 jaar (2005-2010) en bestond uit twee hoofdelementen: een operationele pijler en een institutionele pijler.

De operationele pijler bestond uit drie actielijnen:

- De TechnoPartner Regeling Seed Capital Technostarters (Seed-Capital-regeling) die bestaat uit het oprichten van Seed-Capital-fondsen door private partijen (investeerders). Deze brengen samen met de overheid kapitaal in, dat wordt gebruikt om te investeren in technostarters en starters in de creatieve industrie. De investeringsbeslissingen worden genomen door de fondsbeheerders.
- Het TechnoPartner Regeling Subsidieprogramma KennisExploitatie (SKE-regeling) bestaat uit het bewerkstelligen van structurele aandacht bij kennisinstellingen voor kennisexploitatie, gericht op meer en betere technostarters en de opbouw van een relevant octrooiportefeuille. In de loop van het programma is de uitvoering van ICrea (ondersteuning starters in de creatieve industrie) bij de SKE-regeling ondergebracht.
- Het TechnoPartner Platform moest een faciliterende rol vervullen, onder meer door het geven van voorlichting aan (potentiële) starters, matching van starters met subsidie-instrumenten, het stimuleren van samenwerking tussen regionale netwerken, het monitoren van ontwikkelingen in verschillende sectoren en het verspreiden van *good practices*, etc..

De TechnoPartner-organisatie beheerde in de periode 2006-2010 ook het Business Angels Programma (BAP) dat erop was gericht om bestaande en nieuwe netwerken van business angels te ondersteunen bij het voorlichten van informal investors en bedrijven die dit type financiering zoeken. Ook beheerde TechnoPartner vanaf 2006

het TechnoPartner Label dat werd ingevoerd om financiering aan technostarters door een garantstelling van de overheid te stimuleren.

De doelstelling van de institutionele pijler was om de institutionele omgeving waarin kennisinstellingen (met name universiteiten) en technostarters opereren te verbeteren. Het voortouw voor de invulling van de institutionele pijler lag bij het Ministerie van OCW en had als belangrijkste actie het verduidelijken in de Wet op het Hoger Onderwijs en Wetenschappelijk Onderzoek dat exploitatie van universitaire kennis, waaronder het stimuleren van starters, een kerntaak van de universiteiten is.

Het Actieprogramma TechnoPartner heeft met de SKE- en Seed-Capital-regelingen gekozen voor een integrale aanpak. De TechnoPartner-instrumenten richten zich echter niet op individuele starters, maar op de intermediaire laag (technology transfer offices van kennisinstellingen en op investeerders). Daar is de expertise om starters te adviseren en het te vermenigvuldigen kapitaal om starters financieel te ondersteunen.

Evaluatie

De evaluatie heeft tot doel om inzicht te krijgen in de doeltreffendheid (Wat heeft het opgeleverd?) en de doelmatigheid (Was het efficiënt georganiseerd?) van het TechnoPartner programma. Beide vragen zijn verder gespecificeerd naar de verschillende onderdelen van het programma. De evaluatie is uitgevoerd op basis van deskresearch, interviews met meer dan 50 betrokkenen bij het programma (overheid, TechnoPartner/AgentschapNL, SKE-consortia, Seed-Capital-fondsmanagers, business angels netwerken, BAN Nederland, technostarters en enkele afgewezen SKE- en Seed-Capital-fondsaanvragers) en focusgroepbijeenkomsten met vertegenwoordigers van SKE-consortia, Seed-Capital-fondsmanagers en vertegenwoordigers van het Business Angels Netwerk Nederland (BAN Nederland) en enkele business angels. Ook is gebruik gemaakt van een enquête van de Universiteit van Maastricht onder alle SKE-consortia en van door ons verzamelde informatie over met de Seed-Capital-regeling vergelijkbare buitenlandse initiatieven.

Ambities gerealiseerd

Een belangrijke uitkomst van de evaluatie is dat de ambities van het Actieprogramma TechnoPartner grotendeels zijn gerealiseerd. De ondernemerszin en ondernemerschap zijn in Nederland in de periode 2003-2010 duidelijk verbeterd en het is gewoner geworden om een eigen bedrijf te starten. Ook is het aantal technostarters in de periode 2003-2010 gestegen. De groeicijfers zijn niet zo hoog als gewenst, maar de gemiddelde omvang van de technostarter is boven verwachting gegroeid. De specifieke bijdrage van TechnoPartner aan deze ontwikkelingen is echter niet aan te geven. Daarbij moet men zich ook realiseren dat ondernemerschap in hoge mate worden bepaald door intrinsieke eigenschappen van mensen en specifieke contextfactoren (zoals een economische crisis). TechnoPartner was onderdeel van een algemene trend van toenemende ondernemingszin en ondernemerschap. Het Actieprogramma bood de middelen voor technostarters om daar gebruik van te maken en trad daarbij ondersteunend, faciliterend en stimulerend op.

De SKE-regeling heeft een bijdrage geleverd aan de groeiende aandacht voor technostarters bij kennisinstellingen. Universiteiten zijn zich veel meer bewust geworden van het belang van valorisatie en nemen een veel pro-actievere houding aan. De SKE-regeling heeft daarbij sterk bijgedragen aan de verdere professionalisering van technology transfer en valorisatie bij de kennisinstellingen.

Ten slotte is mede door de Seed-Capital-regeling meer geïnvesteerd in technostarters. Cijfers die dit illustreren zijn onder andere de bijna verdubbeling van het aantal VC-investeringen in technologiebedrijven van 52 in 2005 naar 100 in 2011, en de toename van het vroege fase-durfkapitaal van een gemiddelde van €38 miljoen in 2004-2006 naar een gemiddelde van €114 miljoen in 2009-2011. De meeste fondsen die aan de Seed-Capital-regeling deelnemen zouden zonder deze regeling niet, of niet in dezelfde omvang, zijn opgezet. Wel is er een nieuw 'equity gap' ontstaan tussen de €2,5 en 5 miljoen. Het aandeel van investeringen tussen de €2,5 miljoen en €5 miljoen euro in

het totaal daalde van 20% naar 9%. Dit gat is deels het resultaat van een verdringingseffect van TechnoPartner; vanwege het bestaan van de regeling richten investeerders zich op de vroege fase en niet of veel minder op de fase erna. Maar voor technostarters is vooral kapitaal in de vroege fase belangrijk het bedrijf in een volgende fase te brengen. Die eerste fase na pre-seed is cruciaal en TechnoPartner heeft daar een belangrijke bijdrage aan geleverd.

Resultaten en effecten van programma-onderdelen

De doelstellingen van het aantal opgezette fondsen en participaties via Seed-Capital-regeling is behaald met 36 fondsen en 171 participaties (tot en met 2011). In totaal is tot en met 2011 €123,12 miljoen geïnvesteerd. Het aandeel van de TechnoPartner Seed-Capital-fondsen in het totaal aantal fondsen steeg van 12% in 2005 tot maar liefst 39% in 2009 en 35% in 2010 en 2011. De bijdrage van de Seed-Capital-regeling aan het aantal investeringsfondsen is dus substantieel. Hetzelfde geldt voor de bijdrage van de regeling aan het aantal VC-deals. Sinds 2007 nemen TechnoPartner Seed-Capital-fondsen continu tussen de 20% en 30% van het totale aantal VC-deals voor hun rekening. De omvang van de deals door de Seed-Capital-fondsen is relatief klein met een gemiddelde van €720.000. Dit hangt samen met de beoogde focus van de Seed-Capital-fondsen op de vroegste fase.

De doelstellingen van de SKE-regeling zijn niet behaald. De output van de SKE-consortia gezamenlijk die is gemeten aan de hand van het aantal pre-seedleningen, het aantal ondersteunde starters, het aantal octrooi-aanvragen en overgedragen octrooien bleef achter, zowel bij de door de SKE-consortia zelf gesteld doelen als bij die van de overheid. Er zijn slechts drie SKE-consortia die alle gestelde doelen hebben gehaald. De overige 15 consortia hebben minimaal een van hun gestelde doelen niet gehaald. Samenvattend kunnen we concluderen dat de realisatie voor de drie types activiteiten (octrooiaanvragen, pre-seedleningen en ondersteunde technostarters) van de SKE-consortia over het geheel genomen achterblijft bij de doelstellingen.

Over het behalen van de door TechnoPartner geformuleerde doelstellingen voor BAP van (in 2 jaar) 40 investeringen van gemiddeld €150.000 (totaal €6 miljoen), kan geen conclusie worden getrokken vanwege het ontbreken van de noodzakelijke cijfers hierover. Cijfers over het aantal bepaalde deals naar aanleiding van BAP-activiteiten (BAP-evaluatie, 2011; TechnoPartner-evaluatie, 2007) zijn niet echt indrukwekkend. BAP heeft wel bijgedragen aan het meer en beter in aanraking komen van technostarters met business angels en aan de samenwerking van business angels netwerken in het kader van BAN Nederland.

Additionaliteit

Het programma had een belangrijke toegevoegde waarde. De Seed-Capital-regeling heeft een cruciale rol gespeeld bij de keuze van investeerders om een Seed-Capital-fonds op te richten voor de vroege fase-ondersteuning van technostarters. Het grote merendeel van de Seed-Capital-fondsen zou niet, of niet in dezelfde omvang, zijn opgezet zonder deze regeling. De SKE heeft als een versneller gewerkt en ervoor gezorgd dat technology transfer en valorisatie in de kennisinstellingen ingebed is geraakt, professioneler is geworden en bestuurlijk is verankerd. Zonder het BAP zouden de business angels netwerken niet zijn gaan samenwerken en zou er geen BAN Nederland zijn geweest. Zonder het TechnoPartner Label zouden er een groot aantal leningen niet aan technostarters zijn verstrekt.

Oplossen knelpunten

De knelpunten ‘gebrek aan ondernemingszin’, ‘ondernemerschap’ en ‘valorisatie van octrooien’ zijn minder geworden: op alle drie fronten laat Nederland een kleine vooruitgang zien. Het knelpunt van de beschikbaarheid van financieel kapitaal voor de ‘equity gap’ tot €2,5 miljoen is grotendeels opgelost. BAP heeft er weliswaar aan bijgedragen dat business angels en (jonge) bedrijven een grotere *awareness* hebben gekregen, maar het knelpunt blijft dat business angels en ondernemers elkaar moeilijk

kunnen vinden. Voor de business angels geldt zelfs dat zij dit moeilijker vinden dan ten tijde van de nulmeting.

Doelmatigheid

De evaluatie moest ook een antwoord geven op de vraag over de uitvoering van het programma. De uitvoering van het programma door TechnoPartner was efficiënt, gezien de lage overhead (3-5%). Ook is gekeken naar is geweest de meerwaarde van een aparte projectorganisatie die semi-zelfstandig opereerde. De partners zagen vooral voordelen: het programma had een duidelijk profiel, een programmamanager die het gezicht was van TechnoPartner en verder: korte lijnen en snel werken. Beleidsmakers zagen voordelen (zeer marktgericht, snel inspelen op reacties uit het veld) en nadelen (minder goede aansluiting op andere programma's, verschil van mening over verdeling van verantwoordelijkheden en bevoegdheden tussen TechnoParter, SenterNovem /AgentschapNL en het ministerie). Met de overgang naar AgentschapNL vervielen de voordelen die TechnoPartner als semi-zelfstandige organisatie had. Partners, voornamelijk uit de Seed-Capital-regeling, noemen de toegenomen bureaucratie en verminderde flexibiliteit.

Meerwaarde van de integrale aanpak

TechnoPartner kenmerkte zich door een programmastructuur met een integrale aanpak om het klimaat voor technostarters te verbeteren. Voor beleidsmakers en -uitvoerders bood het programma een overzicht van de relevante technostarters-beleidsmaatregelen en voelden ze zich meer betrokken bij het beleid vergeleken met het uitvoeren van losse regelingen. TechnoPartner vormde een brug tussen de beleidsmakers en partijen in het grote betrokken netwerk. Een nadeel was de complexiteit binnen de overheid: bij de uitvoering waren verschillende directies (en begrotingsposten) betrokken. Voor partners bood de integrale aanpak de mogelijkheid om elkaar bij TechnoPartner-bijeenkomsten te leren kennen. TechnoPartner droeg zo bij aan de vorming van een actieve gemeenschap van financiers, kennisinstellingen, banken, overheden en netwerkorganisaties rondom innovatieve start-ups.

De meerwaarde van de integrale aanpak in termen van aansluiting tussen de twee regelingen bleek beperkt: slechts zeven van de door de SKE-consortia ondersteunde technostarters heeft gebruik hebben gemaakt van Seed-Capital-fonds of TechnoPartner Label. De aansluiting tussen Seed-Capital-fondsen en TechnoPartner Label liep wel goed.

Aanbevelingen

Op basis van de evaluatie van de Seed-Capital-regeling komen we tot de volgende aanbevelingen.

> Aanbeveling 1: Ga door met de Seed-Capital-regeling. Continuïteit is van groot belang om uiteindelijk effect en impact te sorteren en wat het belangrijker is: door het revolverende karakter kan het een structurele voorziening worden.
>
> Aanbeveling 2: Verruim de maximale geldlening van de overheid en de maximale (gemiddelde) participaties in portfoliobedrijven met minimaal een aanpassing voor inflatie. Dit neemt voor een deel van de Seed-Capital-fondsen knelpunten weg en vergroot hun perspectief op rendement.
>
> Aanbeveling 3: Sta meer flexibiliteit toe in het tussentijds vergroten van het fonds als de ontwikkeling in portfoliobedrijven daartoe aanleiding geeft en hanteer daarbij de definitie van technostarter minder strikt.
>
> Aanbeveling 4: Sta enige flexibiliteit toe in de gekozen generieke opzet en doe dit met alle noodzakelijke duidelijkheid over de interpretatie van de regels.
>
> Aanbeveling 5: Zorg voor betere afstemming van Seed-Capital-instrumenten met R&D-subsidies, business angel netwerken, innovatiegerichte aanbesteding (o.a. SBIR) en garanties voor leningen.

Aanbeveling 6: Ruim in de integrale benadering van het startersbeleid ook plaats in voor de exit van technostarters.

Aanbeveling 7: Verschaf Seed-Capital-fondsen duidelijke informatie over de terugbetaling en de voorwaarden die daarbij worden gehanteerd.

De SKE-regeling is opgevolgd door het nieuwe Valorisatieprogramma. De implementatie (eerste toekenningen) heeft reeds plaatsgevonden. Onderstaande aanbevelingen zijn dan ook zodanig geformuleerd dat ze bruikbaar zijn voor (de consortia) in het Valorisatieprogramma.

Aanbeveling 8: Stuur waar mogelijk aan op regionale verankering van de valorisatie-activiteiten van de SKE-consortia.

Aanbeveling 9: Waarborg dat er aan het einde van het Valorisatieprogramma voldoende structurele financiering is binnen kennisinstellingen voor valorisatie.

Aanbeveling 10: AgentschapNL moet duidelijk vastleggen en communiceren hoe de verschillende zaken in de SKE-regeling geïnterpreteerd dienen te worden en op welke wijze daar verantwoording over moet worden afgelegd.

Het BAP heeft meerwaarde gehad in het creëren van bewustzijn en kennis over informal investment in Nederland. De bijeenkomsten, maar zeker ook de overige ‘awareness’ activiteiten die door BAN Nederland zijn uitgevoerd, hebben hieraan bijgedragen. De aanbeveling met betrekking tot BAP betreft de verdere stimuleren van de technostarters in het bijwonen van bijeenkomsten van door business angels netwerken georganiseerde bijeenkomsten.

Aanbeveling 11: Bied individuele ondernemers financiële ondersteuning om eventuele drempels weg te nemen om bijeenkomsten met business angels bij te wonen.

Onze laatste aanbeveling heeft betrekking op de meetbaarheid van de doelen van het TechnoPartner programma.

Aanbeveling 12: Verschaf bij de introductie van nieuwe beleidsinitiatieven duidelijke beleids- en programmadoelen die zijn geoperationaliseerd in indicatoren (zoals aantal technostarters, aantal octrooien) met bijbehorende targets (doelstellingen). De informatie die nodig is om de indicatoren en behaalde targets te toetsen, dient vervolgens ook daadwerkelijk op het tijdstip van de evaluatie van beleid en programma’s te kunnen worden verzameld.

1. Inleiding

1.1 Achtergrond van de evaluatie

Begin 2004 is op initiatief van het Ministerie van Economische Zaken (MinEZ) en het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (MinOCW) het Actieprogramma TechnoPartner gelanceerd. Met dit programma werd een samenhangend pakket aan maatregelen geïmplementeerd om het technostartersklimaat in ons land structureel te verbeteren.

Het Actieprogramma had een looptijd van 5 jaar (2005-2010) en bevatte een samenhangend pakket van acties:

- TechnoPartner Regeling Seed Capital Technostarters (Seed-Capital-regeling);
- TechnoPartner Regeling Subsidieprogramma KennisExploitatie (SKE-regeling);
- TechnoPartner Platform.

Tevens is ook de uitvoering van het Business Angels Programma (BAP) in de periode 2006 - 2009 onder beheer van de TechnoPartner-organisatie uitgevoerd.

Begin 2012 kreeg Technopolis van het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (MinEL&I) de opdracht om het Actieprogramma Technopartner te evalueren. In het voorliggende rapport presenteren we de bevindingen van de evaluatie.

1.2 Opzet van de evaluatie

De evaluatie heeft verschillende doelstellingen[1]. Het eerste doel is om inzicht te krijgen in de doeltreffendheid van het TechnoPartner programma: wat heeft het opgeleverd? Dit refereert aan de eerste hoofdvraag van de eindevaluatie:

- In hoeverre heeft het Actieprogramma TechnoPartner bijgedragen aan de verwezenlijking van de beleidsdoelstelling?

Deze vraag is zowel voor het programma als geheel als voor de afzonderlijke onderdelen uitgewerkt in de deelvragen:

– In hoeverre zijn de directe doelstellingen gehaald, met welke inputs en wat zijn mogelijke indirecte effecten (zoveel mogelijk gekwantificeerd)? Dit gaat ook over de vraag naar de mate waarin de knelpunten waar technostarters mee te kampen hadden, zijn verminderd.

– Wat is de additionaliteit (toegevoegde waarde) van het programma (wat zou er zijn gebeurd als het er niet was geweest)?

Voor de evaluatie van de Seed-Capital-regeling zijn over de effectiviteit nog drie specifieke vragen opgenomen:

– In welke mate heeft de Seed-Capital-regeling ertoe bijgedragen dat technostarters funding hebben gekregen (substitutie versus additionaliteit). Hadden de Technostarters zonder Seed-Capital-funding van TechnoPartner wel of geen financiering gekregen en wel of niet met hun bedrijf kunnen starten? Wat was de rol van het TechnoPartner Label daarbij?

---

[1] Hoofdvragen en specifieke onderzoeksvragen zijn overgenomen uit het offerteverzoek en probleemstellende notitie, Ministerie van EL&I, DG Ondernemen en Innovatie, januari 2012.

- In hoeverre zijn de technostarters succesvol gebleken? Wat was de rol en de toegevoegde waarde van het TechnoPartner Platform (ondersteuning, inbreng kennis) daarbij?
- Wat zijn globaal de verwachte terugontvangst/opbrengsten (omvang en tijdstip) gerelateerd aan de initiële investeringen?

Het tweede doel van de evaluatie is het beoordelen van de doelmatigheid: was het programma efficiënt georganiseerd? Dit refereert naar de tweede hoofdvraag van de eindevaluatie:

- Op welke onderdelen hebben de doelgroep (technostarters, kennisinstellingen, business angels, participatiemaatschappijen en bedrijven) en het TechnoPartner Platform knelpunten ervaren bij de toepassing en uitvoering van het Actieprogramma?

Onder 'Doelmatigheid' vallen ook de evaluatievragen over de verhouding tussen effecten en kosten, de overhead en enkele specifieke vragen over de organisatie van het TechnoPartner-programma zoals:

- Hoe is de uitvoering geweest van TechnoPartner met een aparte projectorganisatie, eigen mandaat en regiefunctie?
- Wat is de meerwaarde geweest van de coherente aanpak via het TechnoPartner Platform?
- Wat is er gebeurd met de aanbevelingen uit de tussentijdse evaluatie van Bureau Bartels?

Op basis van de bevindingen van de evaluatie kunnen aanbevelingen voor de toekomst worden geformuleerd. Daarbij moeten de volgende vragen worden beantwoord:

- Wat zijn de lessons learned?
- Wat zijn de sterke punten die zeker moeten worden doorgezet?
- Op welke punten is er bijstelling noodzakelijk?
- Wat zijn aanbevelingen voor toekomstig beleid?

1.3 Aanpak van de evaluatie

Voor de evaluatie zijn verschillende methoden en technieken gebruikt. De evaluatie is gestart met deskresearch. Doel van de deskresearch was enerzijds om de verschillende onderdelen en processen van het programma in kaart te brengen en anderzijds om zoveel mogelijk gegevens over de resultaten van het TechnoPartner-programma en over het startersklimaat in Nederland te verzamelen. Vervolgens zijn additionele (kwantitatieve) data verzameld bij betrokkenen bij het programma (zoals AgentschapNL) en bij andere organisaties die over relevante data beschikken (zoals onderzoeksbureaus).

In de volgende fase zijn 52 interviews gehouden met diverse betrokkenen, zoals vertegenwoordigers van de (afgewezen) Seed-Capital-fondsen, de (afgewezen) SKE-consortia, van het Business Angels Programma, het TechnoPartner-bureau, het Ministerie van EL&I, technostarters, et cetera. Bijlage A bevat een overzicht van de geïnterviewden.

Vervolgens zijn drie focusgroepen gehouden met respectievelijk vertegenwoordigers van de Seed-Capital-fondsen, de SKE-consortia en het Business Angels Programma (zie Bijlage B). De focusgroepen hadden tot doel om dieper in te gaan op de eerste bevindingen van de evaluatie op basis van de deskresearch en interviews.

Voor de evaluatie zijn ook drie buitenlandse initiatieven op het terrein van Seed-Capital bestudeerd. Het gaat om het Ierse programma van Enterprise Ireland voor High-Potential Start-Up bedrijven (HPSU), de overheidssteun voor starters en jonge innovatie bedrijven in Finland en het Duitse High-Tech Gründerfonds. We hebben

onder meer gekeken naar het achterliggende beleid (de beleidsdoelstellingen), de opzet en uitvoering van het programma en naar eventuele *lessons learned*. Een uitgebreide beschrijving van deze initiatieven en vergelijking met het TechnoPartner programma is te vinden in Bijlage C.

Alle bevindingen zijn verwerkt in het voorliggende eindrapport. Dit rapport is voor een check op feitelijke onjuistheden voorgelegd aan personen verbonden aan het voormalige bureau van de TechnoPartner-organisatie (thans AgentschapNL).

De evaluatie is begeleid door een stuurgroep van het Ministerie van EL&I (de opdrachtgever). In de stuurgroep zaten vertegenwoordigers van de ministeries van EL&I en OCW. De stuurgroep heeft het proces van de evaluatie begeleid, onder meer door validatie van de aanpak en door bespreking van de voortgang, de tussentijdse resultaten en het eindrapport.

In ons aanvankelijke plan van aanpak beoogden wij te gaan werken met controlegroepen, dit mede naar aanleiding van het rapport van de Nationale Rekenkamer over de evaluatie van het innovatiebeleid.[2] De Rekenkamer stelde daarin dat de doeltreffendheid en doelmatigheid van het innovatiebeleid niet goed is vast te stellen op basis van de evaluaties en de monitoring als daarin ook niet aandacht wordt besteed aan de controlegroepen.[3] In de praktijk bleken controlegroepen voor de regelingen in het TechnoPartner programma niet zomaar voorhanden. Een goede controlegroep voor de Seed-Capital-regeling zouden soortgelijke fondsen zijn die in de periode 2005–2010 buiten TechnoPartner zijn ontstaan. Die waren echter niet in voldoende mate voorhanden. Er zijn naast de door TechnoPartner gesteunde fondsen wel andere fondsen, maar die bestonden al langer. De SKE-regeling is voor een belangrijk deel gericht op universiteiten; alle onderzoeksuniversiteiten maken onderdeel uit van een van de SKE-consortia. Een controlegroep was om die reden dus niet samen te stellen. In overleg met de stuurgroep is daarom besloten af te zien van het gebruik van controlegroepen. Wel zijn aanvragers van niet-gehonoreerde aanvragen voor zowel de Seed-Capital-regeling als de SKE-consortia geïnterviewd. Het betrof een klein aantal (drie per regeling).

1.4 Leeswijzer

Dit rapport is als volgt samengesteld. Hoofdstuk 2 schetst de achtergrond van het beleid dat ten grondslag heeft gelegen aan de opzet van het Actieprogramma TechnoPartner en presenteert het Actieprogramma De volgende vier hoofdstukken presenteren de uitkomsten van de evaluatie voor de verschillende programma-onderdelen, respectievelijk de Seed-Capital-regeling (Hoofdstuk 3), de SKE-regeling (Hoofdstuk 4), het Business Angels Programma (Hoofdstuk 5), en het TechnoPartner Platform, inclusief het TechnoPartner Label (Hoofdstuk 6). Hoofdstuk 7 ten slotte presenteert de belangrijkste conclusies en aanbevelingen.

---

[2] Zie het rapport *Innovatiebeleid*, Algemene Rekenkamer, Den Haag, september 2011.

[3] Zie ook de aanbevelingen van de Commissie Theeuwes die het Ministerie van EL&I heft ingesteld naar aanleiding van de kritiek van de Rekenkamer.

2. Het Actieprogramma TechnoPartner

2.1 Beleidsachtergrond

2.1.1 Het beleid voor technostarters voor 2004

Het stimuleren van (een klimaat voor) technostarters is al geruime tijd een belangrijk onderdeel van het Nederlandse overheidsbeleid. Jonge innovatieve bedrijven zijn van groot belang voor de economie. Om die reden is een gezond ondernemingsklimaat voor startende bedrijven essentieel. Dit geldt vooral voor technostarters: het is een groep van bedrijven die relatief sterker groeit en meer overlevingskansen heeft dan andere bedrijven in de technologiebranches.

Technostarters zijn van belang voor de vernieuwing en het innovatief vermogen van bepaalde sectoren: door autonome groei, maar ook doordat ze – opgekocht door grotere bedrijven die vooral sterk zijn in de productie en marketing – bijdragen aan de ontwikkeling van nieuwe innovatieve producten. Een duidelijke legitimatie voor overheidsinterventie ligt in de positieve externe effecten van innovatie en groei en het feit dat er sprake is van marktfalen in de financiering van deze technostarters (financiering is vaak erg moeilijk vanwege grote risico's).

De belangrijkste elementen van het technostartersbeleid in de periode 1995-2004 waren het creëren van bewustwording rondom technisch ondernemerschap en het toegankelijk maken van de benodigde infrastructuur en resources (kapitaal, onderzoeksapparatuur, bedrijfsruimte, et cetera). Het onderliggende beleid was gepresenteerd in de beleidsnota's *Ruimte voor industriële vernieuwing* en *De ondernemende samenleving*, beide uit 1999.[4]

In de Innovatiebrief *In actie voor innovatie: Aanpak van de Lissabon-ambitie* (2003) wordt het technostartersbeleid een volwaardig onderdeel van het innovatiebeleid en wordt structureel geïnvesteerd in een aanpak voor alle technostarters. TechnoPartner vloeit direct voort uit het in de Innovatiebrief gepresenteerde beleid en was tevens het resultaat van stroomlijning van het bestaande technostartersbeleid dat zich kenmerkte door tijdelijke, soms overlappende initiatieven[5].

Een tweede beleidslijn die in het Actieprogramma TechnoPartner wordt opgepakt is die van valorisatie. Sinds 2000 is er in Nederland toenemende aandacht voor valorisatie van wetenschappelijk onderzoek. In 2004 bracht het Innovatieplatform het rapport *Vitalisering van de Nederlandse kenniseconomie* uit en constateerde daarin dat Nederland beschikt over veel hoogwaardige kennis, maar die kennis onvoldoende benut (kennisparadox). Er zouden organisatorische en institutionele vernieuwingen moeten plaatsvinden (o.a. dynamisering van de onderzoeksfinanciering) en de verbindingen tussen bedrijven en kennisinstellingen zou moeten worden versterkt.[6] De implementatie van deze aanbevelingen vond onder meer plaats door het opnemen van de SKE-regeling in het Actieprogramma TechnoPartner.

---

[4] Beleidsnota's *Ruimte voor Industriële Vernieuwing: agenda voor het industrie- en dienstenbeleid* (juni 1999) en *De ondernemende samenleving: meer kansen, minder belemmeringen voor ondernemerschap* (september 1999).

[5] Zoals Twinning (ICT-ondernemerschap), BioPartner (starters in de life sciences), Subsidieregeling Infrastructuur Technostarters (voor niet-sectorgebonden incubators), Dreamstart (start en doorgroei technologiegedreven ondernemingen), Technostartersfondsen (risicokapitaal voor hoogtechnologische producten) en New Venture (stimuleren van innovatief ondernemerschap).

[6] Innovatieplatform, *Vitalisering van de kenniseconomie. Het beter ontwikkelen en benutten van de mogelijkheden van mensen als sleutel tot een dynamische kenniseconomie,* 2004.

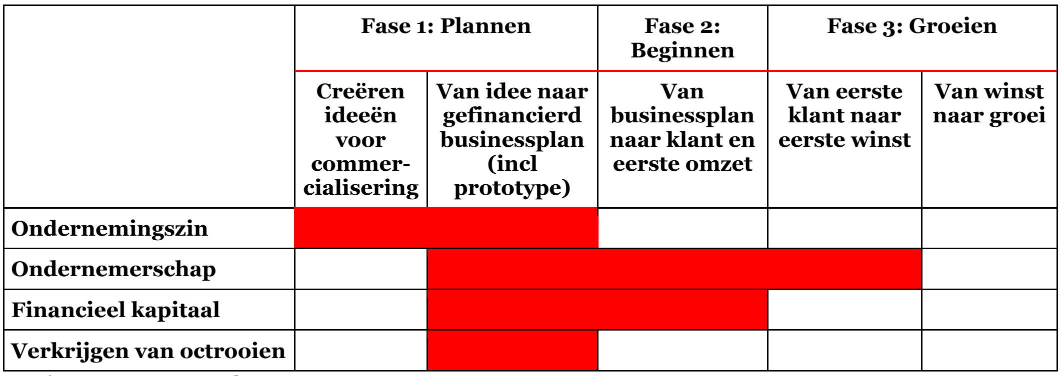
In de periode 2003-2004 had het Ministerie van EZ ten behoeve van bovengenoemde beleidsnota's een uitgebreide analyse gemaakt van de knelpunten die technostarters ondervinden. Dit deed ze op basis van enquêtes onder technostarters, gesprekken met deskundigen op het gebied van technostartersondersteuning en verstrekkers van risicokapitaal, en op basis van literatuuronderzoek en benchmarkstudies onder kennisinstellingen.

Daaruit kwamen de volgende knelpunten voor technostarters naar voren:

- Gebrek aan financiering: er is een mismatch tussen vraag en aanbod van risicodragend kapitaal, met name aan de onderkant van de kapitaalmarkt.
- Gebrekkig ondernemerschap: binnen kennisinstellingen is er te weinig aandacht voor ondernemerschap waardoor ondernemersvaardigheden niet of nauwelijks zijn ontwikkeld.
- Gebrek aan ondernemerszin: er is nog te weinig sprake van een ondernemende cultuur. Hierdoor is ook, in vergelijking met andere landen, het ondernemers-klimaat rond veel kennisinstellingen relatief slecht ontwikkeld.
- Verkrijgen van octrooien: Nederlandse universiteiten vragen relatief weinig octrooien aan en er is bij kennisinstellingen op dit punt vaak een gebrek aan professionaliteit.

In onderstaande figuur zijn de genoemde knelpunten gepositioneerd in de verschillende levensfasen van technostarters.

Figuur 1 Knelpunten van technostarters naar levensfasen



Actieprogramma TechnoPartner

De belangrijkste reden voor de oprichting van het Actieprogramma TechnoPartner was het structureel aanpakken van deze specifieke knelpunten waar technostarters in Nederland mee te maken hebben.

2.1.2 Het beleid na TechnoPartner

De aandacht voor technostarters in het overheidsbeleid is gebleven. In het huidige bedrijvenbeleid[7] zijn technostarters onderdeel van het bredere beleidsthema 'Ondernemerschap', in het bijzonder jong innovatief ondernemerschap en snelgroeiende bedrijven. Het beleid zet onder meer in op betere financiering van (innovatief) ondernemerschap. Dat gebeurt op vier manieren.

In de eerste plaats is in januari 2012 het Innovatiefonds MKB+ van start gegaan. Dit fonds bestaat uit innovatiekredieten voor innovatieve ondernemers, risicokapitaal (Seed Capital-regeling) voor technostarters en creatieve industrie en het zogenaamde fund-of-funds voor snelgroeiende innovatieve bedrijven. Het Innovatiefonds MKB+ is een zogenaamd 'revolving fund' waarbij de bedrijven met succesvolle innovaties die

[7] *Naar de top: Het bedrijvenbeleid in actie(s),* september 2011

dankzij dit fonds tot stand zijn gekomen, het investeringsbedrag terugbetalen. Met deze middelen worden nieuw initiatieven gefinancierd. Daarnaast zijn er generieke beleidsinstrumenten om ondernemers aan kapitaal te helpen (zoals Borgstelling MKB-kredieten, Garantie Ondernemingsfinanciering en Microkredieten) en generieke fiscale maatregelen waarvan ook technostarters gebruik kunnen maken (Aftrek Loonkosten: WBSO; Aftrek investeringen en exploitatiekosten innovatie: RDA 2012; en Aftrek voor publiek-private samenwerkingsverbanden: RDA+ 2013). Tenslotte zijn er enkele programma's onder de Nederlandse SBIR-regeling om startende bedrijven 'investment ready' te maken; vooral de STW Valorisation Grant en de TNO SBIR zijn hierop gericht.

Ook de aandacht voor valorisatie gebleven. De nieuwe Strategische Agenda voor het Hoger Onderwijs en Wetenschap (2011) vermeldt dat de valorisatietaak van de kennisinstellingen beter verankerd zal worden en dat het onderzoek een bijdrage moet leveren aan de topsectorenaanpak.[8] Met het oog hierop is in 2012 het nieuwe Valorisatieprogramma van start gegaan; de SKE-regeling en het Centres of Entrepreneurship(CoE)-regeling vormen de basis van dit programma. Het programma richt zich op de versterking en verankering van bestaande, goed lopende SKE- en (CoE)-consortia.[9] Het kabinet heeft voor een periode van drie jaar (2010-2012) €80 miljoen voor het nieuwe programma gereserveerd.

2.2 Het Actieprogramma TechnoPartner

2.2.1 Ambitie

In januari 2004 werd het *Actieprogramma TechnoPartner: Van kennis naar welvaart* gepresenteerd. Het programma bevatte een samenhangend pakket van maatregelen om het startersklimaat in Nederland te verbeteren.

De missie van het Actieprogramma is: *"het stimuleren van meer en betere technostarters door het scheppen van een beter klimaat voor technostarters van binnen en buiten de kennisinstellingen"*.

In het actieprogramma wordt een drieledige ambitie gepresenteerd. Het moest in Nederland gewoon worden dat:

- onderzoekers en (bèta)studenten een eigen bedrijf beginnen;
- kennisinstellingen en bedrijven technostarters stimuleren en ondersteunen;
- durfkapitalisten in technostarters investeren.

2.2.2 Twee pijlers

Om de missie en ambities van het actieprogramma te verwezenlijken waren twee hoofdelementen voorzien: een operationele en een institutionele pijler.

2.2.2.1 De operationele pijler

De operationele pijler bestond uit drie actielijnen:

1. **TechnoPartner Regeling Seed Capital Technostarters (Seed-Capital-regeling):** het doel van deze actielijn was het stimuleren en mobiliseren van de onderkant van de Nederlandse risicokapitaalmarkt, zodanig dat technostarters en starters in de creatieve industrie in hun kapitaalbehoefte kunnen worden voorzien en waardoor hun overlevings- en (door)groeikansen vergroten. De TechnoPartner

[8] Ministerie van OCW, *Kwaliteit in verscheidenheid. Strategische Agenda Hoger Onderwijs en Wetenschap* (2011).

[9] Zie website AgentschapNL.

Seed-Capital-regeling[10] betrof het oprichten van Seed-Capital-fondsen door private partijen (investeerders). De overheid en de betreffende private investeerders brengen samen kapitaal in, dat vervolgens wordt gebruikt om te investeren in technostarters. De investeringsbeslissingen worden genomen door de fondsbeheerders.

2. **TechnoPartner Regeling Subsidieprogramma KennisExploitatie (SKE-regeling):** het doel van deze actielijn was het bewerkstelligen van structurele aandacht bij kennisinstellingen voor kennisexploitatie, zodat er meer en betere technostarters ontstaan en er vanuit marktperspectief een relevant octrooiportefeuille wordt opgebouwd die aan het bedrijfsleven kan worden overgedragen. Als aanpak van de SKE werd gekozen voor de ondersteuning van regionale initiatieven op het gebied van kennisexploitatie, waarbij minimaal één publieke kennisinstelling was vertegenwoordigd. De consortia konden aanvragen voor subsidie indienen om de kennisexploitatie naar een hoger niveau te tillen. In de loop van het programma is de uitvoering van ICrea ook bij TechnoPartner ondergebracht. ICrea is gericht op de ondersteuning van de exploitatie van creatieve kennis of aan de oprichting van succesvolle ondernemingen door creatieve starters.

3. **TechnoPartner Platform:** het doel van het platform was het vergroten van het aanbod van potentiële starters door het stimuleren van de ondernemerszin in Nederland en het blijvend inventariseren en agenderen van de knelpunten van technostarters. Het TechnoPartner Platform moest een faciliterende rol vervullen, onder meer door het geven van voorlichting aan (potentiële) starters, matching van starters met subsidie-instrumenten, het stimuleren van samenwerking tussen regionale netwerken, het monitoren van ontwikkelingen in verschillende sectoren en het verspreiden van *good practices*, etc.

Het programma richtte zich door haar opzet zowel op de aanbodkant (kennisexploitatie bij de kennisinstellingen door SKE-consortia) als de marktkant (verstrekken van risicokapitaal door Seed-Capital-fondsen). Het was een generiek programma dat openstond voor alle sectoren en alle technologieën.

Meteen al vanaf de start van het Actieprogramma is de uitvoering van het **Business Angel Programma (BAP)** bij TechnoPartner ondergebracht. Het BAP had tot doel om tot meer en betere deals te komen tussen (jonge) ondernemingen en business angels, door bestaande en nieuwe informal netwerken te ondersteunen bij het voorlichten van informal investors en bedrijven die dit type financiering zoeken. Het programma had twee pijlers: het vergroten van de *awareness* (door middel van voorlichtingsbijeenkomsten en eventuele vervolggesprekken van ondernemers en investeerders) en het vergroten van de *readiness* (door middel van training van investeerders en ondernemers zijn ze beter toerust om goede investeringsovereenkomsten te sluiten).

In 2006 werd het **TechnoPartner Label** ingevoerd om financiering aan technostarters te stimuleren door een garantstelling van de overheid. Kredietverlenende banken die niet goed in staat zijn technologische innovaties van technostarters te beoordelen, kunnen AgentschapNL vragen deze te beoordelen. Bij een positief oordeel wordt het Label afgegeven en kan het krediet worden verstrekt.

Het Actieprogramma TechnoPartner heeft met de SKE- en Seed-Capital-regelingen, en Label en het BAP gekozen voor een getrapte aanpak. De TechnoPartner-instrumenten richten zich niet direct op individuele technostarters, maar op de intermediaire laag (technology transfer offices van kennisinstellingen en investeerders). Daar is de expertise en het te vermenigvuldigen kapitaal aanwezig om technostarters te adviseren en financieel te ondersteunen.

---

[10] In het Actieprogramma uit 2004 worden zij nog Small Business Investment Companies - SBICs genoemd.

Voor de evaluatie van TechnoPartner betekent dit dat die zich richt op de resultaten en effecten van de Seed-Capital- en SKE-regelingen en van het BAP en op activiteiten van de organisaties op dit intermediaire niveau (de Seed-Capital-fondsbeheerders, de SKE-consortia) en op zaken als samenwerking en ondersteuning vanuit het TechnoPartner Platform. De evaluatie richt zich dus niet op de effecten van het Actieprogramma TechnoPartner op de individuele technostarters.

2.2.2.2 De institutionele pijler

Naast de operationele pijler bestond het Actieprogrammma ook uit een institutionele pijler. De doelstelling van die pijler was om de institutionele omgeving waarin kennisinstellingen (met name universiteiten) en technostarters opereren te verbeteren. Het voortouw voor de invulling van de institutionele pijler lag bij het Ministerie van OCW. De invulling van de pijler diende te geschieden door middel van de volgende acties:

- Het verduidelijken in de Wet op het Hoger onderwijs en Wetenschappelijk onderzoek dat exploitatie van universitaire kennis, waaronder het stimuleren van starters, een kerntaak van de universiteiten is.
- Het onderscheiden van een aparte component voor valorisatie in de bekostiging van universiteiten om de onduidelijkheid bij de universiteiten over de valorisatietaak weg te nemen.
- Het ontwikkelen van meer transparante modellen waarmee universiteiten binnen huidige EU steunwetgeving zo goed mogelijk kunnen werken.
- Extra aandacht besteden tijdens het Nederlandse EU-voorzitterschap aan het beter afstemmen van de Europese regelgeving op het doel van valorisatie van universitaire kennis.
- Stimuleren en verankering van ondernemerschap in het onderwijs door het een plaats te geven in het curriculum en er aandacht aan te besteden in lerarenopleidingen.

2.2.3 Internationalisering

Naast de twee pijlers was er in het Actieprogramma TechnoPartner ook aandacht voor internationalisering, uiteindelijk gericht op het bevorderen van de internationalisering van technostarters. Het streven daarbij was om het TechnoPartner-programma binnen Europa een prominente rol te laten spelen. Daarvoor zou vooral aansluiting gezocht moeten worden bij bestaande Europese activiteiten, bijvoorbeeld door het beter benutten van Europese (subsidie)programma's en netwerken en door de uitwisseling van kennis en ervaring van (internationale) stakeholders op het gebied van kennisexploitatie. Deze activiteiten zijn in het kader van het TechnoPartner Platform uitgevoerd. Na een trage start hebben de op Europa en op internationale kennisuitwisseling niet tot directe resultaten geleid, maar ze hebben wel versnellende werking gehad op de totstandkoming van samenwerkingsverbanden tussen bij SKE aangesloten universiteiten en buitenlandse partijen.

2.2.4 De beoogde effecten van het Actieprogramma TechnoPartner

Ten aanzien van de effectiviteit van het Actieprogramma TechnoPartner zijn in twee documenten concrete streefwaarden voor het Actieprogramma als geheel geformuleerd. Beide streefwaarden hebben betrekking op de totaal gerealiseerde omzet van de door het TechnoPartner-programma ondersteunde technostarters:

- In de EIM-studie van 2004 is een streefcijfer vastgesteld in termen van de totaal te realiseren omzet van door het TechnoPartner-programma ondersteunde technostarters De invloed van het programma wordt ingeschat op 35 procent (te

weten € 450 miljoen) van de totale omzetgroei in 2010. [11] Deze cijfers worden in de teksten van SKE- en Seed-Capital-regeling genoemd.

- De begroting van het Ministerie van EZ voor 2005 vermeldt als te bereiken macrodoelstelling van TechnoPartner een verdubbeling van de totale omzet van technostarters in de periode 2003 – 2010. Concreet betekent dit een stijging van de omzet van €1,33 miljard in 2003 naar €2,65 miljard in 2010.[12]

Ook voor de twee hoofdpijlers van het operationele deel, de Seed-Capital-regeling en de SKE-regeling zijn specifieke *milestones* benoemd.

Voor de Seed-Capital-regeling:

- moet het succes ervan worden gemeten aan de hand van het aantal opgerichte fondsen, de mobilisatie van risico-kapitaal voor technostarters en het aantal participaties in technostarters.[13]

Er werden 5 tot 15 nieuwe Seed-Capital-fondsen verwacht en circa 30 participaties per jaar (na een opstartfase waarin dit mogelijk later ligt).[14]

Voor de SKE-regeling:

- moet het succes ervan worden afgemeten aan de hand van de omzet die door met de SKE-regeling ondersteunde technostarters wordt gerealiseerd en aan de hand van het aantal octrooiaanvragen en octrooien dat is overgedragen of waarvoor een licentie is verleend.[15]

Heel concreet ging men bij de aanvang uit van totaal 18 consortia die in totaal 360 pre-seed-leningen per jaar zouden verstrekken, hetgeen uiteindelijk tot 180 nieuwe technostarters per jaar zou leiden. Hiervan zou ongeveer de helft vanuit de kennis-instellingen (spin-offs) afkomstig zijn.[16]

Later is men voor SKE-doelstellingen uitgegaan van een aanloopperiode die nodig is om tot het beoogde aantal van 180 technostarters per jaar te komen. Deze streefwaarde zou pas in 2009 gehaald moeten worden.

2.3 Ontwikkeling technostarters 2003-2010

De belangrijkste doelstelling van het TechnoPartner programma was het verhogen van het aantal succesvolle technostarters in Nederland; succesvol in termen van groei in omzet en groei in werkgelegenheid.

Figuur 2 presenteert de ontwikkeling van het aantal technostarters in Nederland (rode lijn). Vanaf 2003 is er een daling tot 2005; daarna klimt het aantal, met een terugval in 2009 van 8,7% en nog verder in 2010. Het grootste deel van de technostarters bevindt zich in de dienstensector (2009: 92,9%).

In de periode 2003-2006 lag het aantal technostarters onder zowel de baseline (zwarte lijn) als onder de doelstelling (grijze lijn). Alleen in 2008 werd de doelstelling gehaald. In 2011 is er weer een stijging, maar het baseline-niveau wordt niet gehaald. Gezien de macro-economische ontwikkelingen sinds 2007 - met opeenvolgend de kredietcrisis,

[11] In 2003 heeft EIM in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken aan de hand van een baselinescenario een analyse gemaakt van de verwachte aantallen technostarters en de door hun gecreëerde werkgelegenheid en omzet. Op basis van de studie zijn doelstellingen geformuleerd ten aanzien van het aantal technostarters. De meting door EIM is daarna regelmatig herhaald; de laatste rapportage is uit 2012. Zie: EIM (2004) Actieprogramma TechnoPartner: nulmeting, effect- en prestatie-indicatoren

[12] Begroting Ministerie van Economische Zaken voor het jaar 2005, Memorie van Toelichting.

[13] Publicatie Seed-Capital-regeling in *De Staatscourant*, 31 maart 2005.

[14] Actieprogramma TechnoPartner.

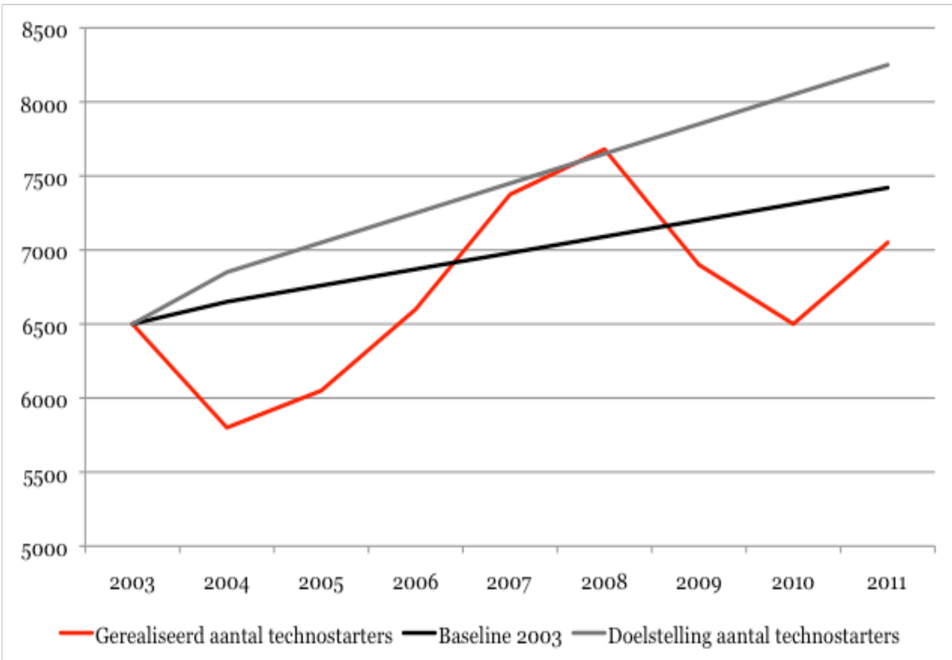
[15] Publicatie SKE-regeling in *De Staatscourant,* 25 oktober 2004.

[16] Actieprogramma TechnoPartner

de bankencrisis en de eurocrisis - is het overigens niet verwonderlijk dat de doelstellingen niet zijn behaald. Van de SKE-consortia zijn geen cijfers beschikbaar over het aantal ondersteunde technostarters[17]. Van de Seed-Capital-fondsen zijn die data incompleet; sinds het begin van de Seed-Capital-regeling hebben de 99 participaties waarvan omzetcijfers bekend zijn in totaal €188 miljoen omzet gerealiseerd.

Figuur 3 laat zien dat deze starters samen ruim 15.000 full-time-equivalenten (fte) werkgelegenheid vertegenwoordigen, met gemiddeld 2,3 fte's per starter. Starters in de nijverheid hebben een gemiddelde omvang van 4,4 fte's per onderneming, en starters in de dienstensector van 2,1 fte's per onderneming. Opmerkelijk is dat hier - in tegenstelling tot het aantal starters - de realisatie juist sterk uitstijgt boven de verwachtte en beoogde ontwikkeling. Opvallend is dat in 2009, terwijl het aantal technostarters sterk afnam - het aantal fte's vrijwel gelijk is bleven. Het aantal technostarters dat over blijft heeft dus gemiddeld meer personeel in dienst. Het totaal gerealiseerde arbeidsjaren sinds de start van de Seed-Capital-regeling voor de 120 participaties waarvan werkgelegenheidscijfers bekend zijn, bedraagt 2144 fte's.

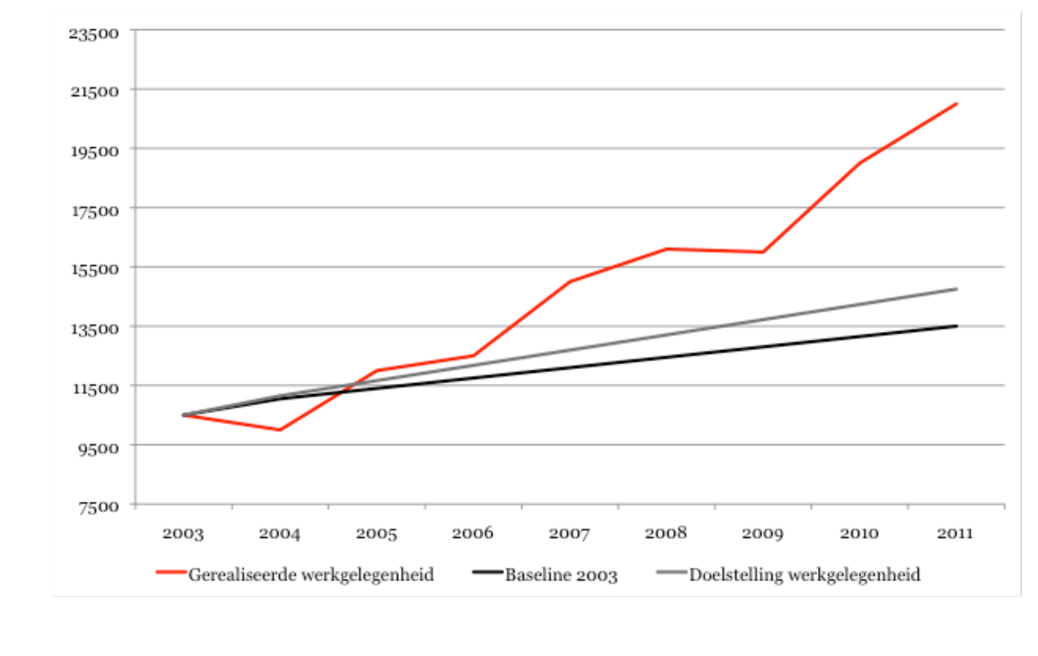
Figuur 2 Aantal technostarters tot 5 jaar oud (2003-2011)



EIM rapportage Technostarters 2012

17 De Universiteit Maastricht werkte ten tijde van de evaluatie aan een onderzoek naar technostarters binnen de SKE-consortia. De eindresultaten van dat onderzoek zijn helaas nog niet beschikbaar.

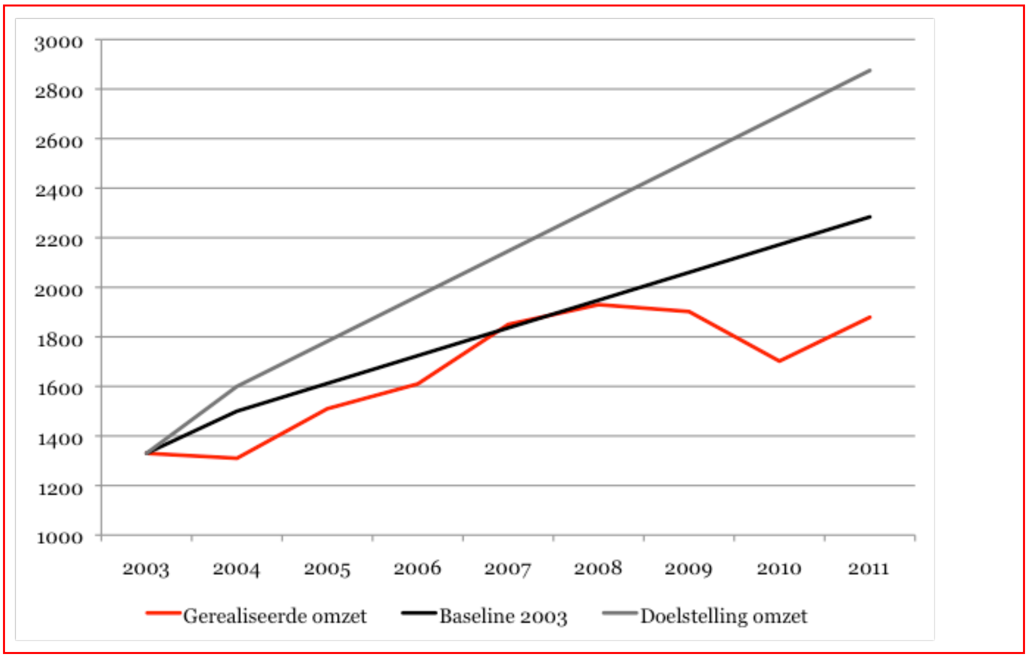
Figuur 3 Werkgelegenheid bij technostarters in fte's



EIM rapportage Technostarters 2012

Figuur 4 geeft cijfers over het verloop van de totale omzet van technostarters. Dit volgt hetzelfde patroon als dat van de gecreëerde werkgelegenheid. In totaal vertegenwoordigden in 2009 de technostarters €1,9 miljard omzet, dit komt overeen met 0,4% van het Bruto Nationaal Product. De gemiddelde omzet van een technostarter is daarmee €270 duizend. Vergelijken we de gerealiseerde omzet (rode lijn) met de baseline (gele lijn) en de doelstelling (roze lijn), dan valt op dat de doelstelling altijd buiten bereik is gebleven en dat tot 2008 de baseline met moeite werd gerealiseerd. Na 2008 daalde de behaalde omzet, met een licht herstel in 2011.

Figuur 4 Omzet van technostarters in miljoenen euro



EIM rapportage Technostarters 2012.

2.4 Ontwikkelingen klimaat voor technostarters

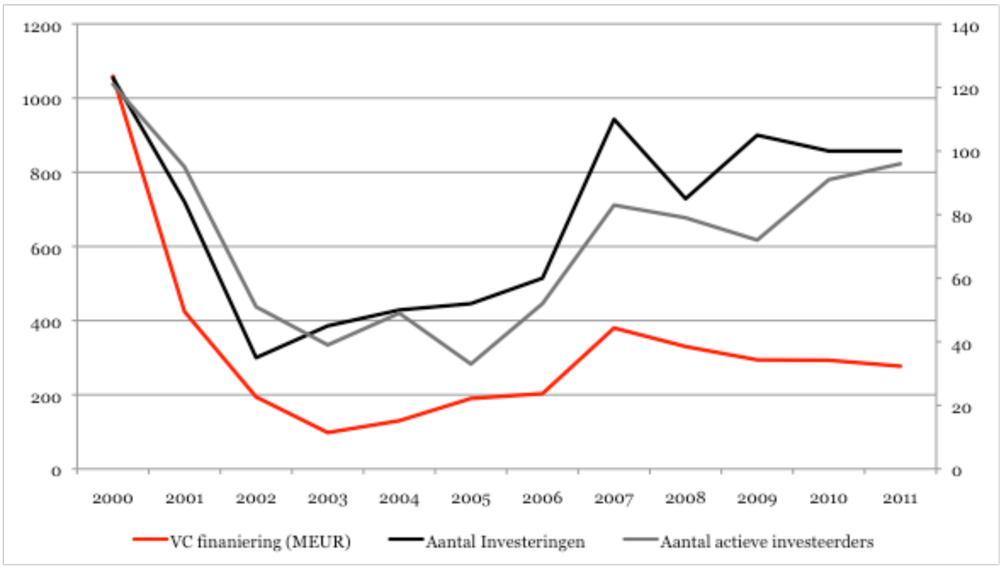
In deze paragraaf gaan we in op de ontwikkeling van het klimaat voor technostarters in Nederland. We schetsen de ontwikkelingen in de beschikbaarheid van early stage risicokapitaal, ondernemerschap en ondernemerszin en geven aan wat de bijdrage van het Actieprogramma TechnoPartner daarbij is geweest.

2.4.1 Beschikbaarheid van (early stage) risicokapitaal

Het belangrijkste doel van de Seed-Capital-regeling is het vergroten van beschikbaar durfkapitaal in Nederland voor technostarters, vooral in de vroege fase. De regeling dient bij te dragen aan het dichten van de *equity gap*. Figuur 5 geeft een overzicht van de ontwikkelingen van de totale risicokapitaalmarkt in Nederland sinds 2000.

Het laat zien dat de ontwikkeling van het aantal investeerders, investeringen en het geïnvesteerde bedrag over de periode 2000-2011 min of meer vergelijkbaar is. Wel steeg sinds 2005 het totaal beschikbare venture capital minder sterk dan het aantal deals; de gemiddelde dealgrootte is dus afgenomen. Deze afname wijst op een toename van kleinere deals die over het algemeen vaker in de vroege fase vallen.

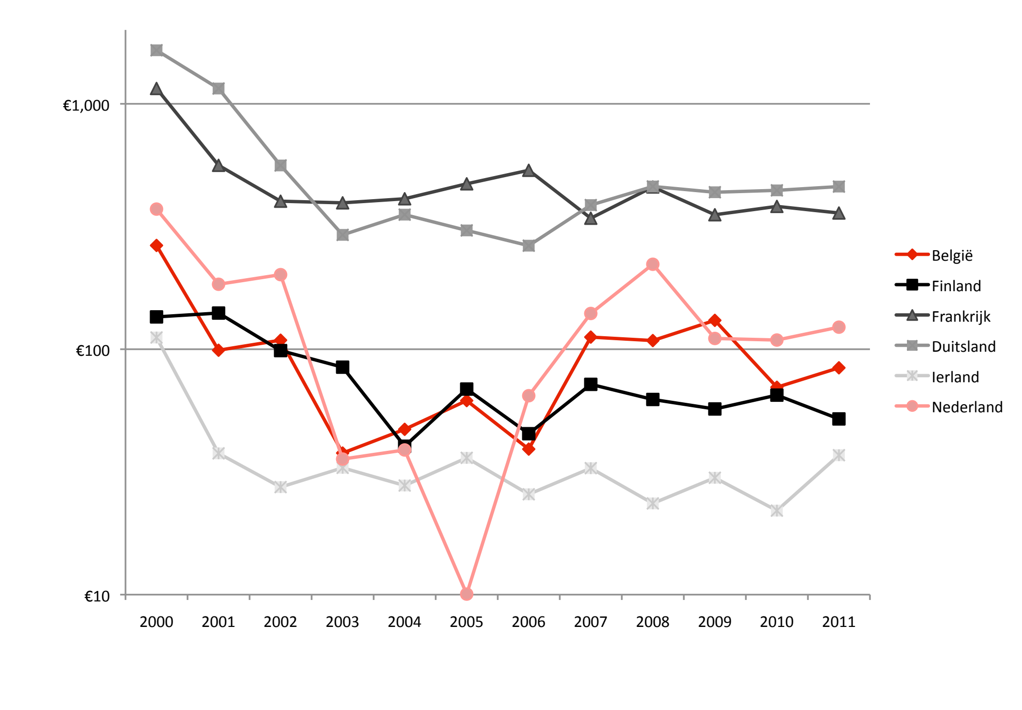
Figuur 5 Ontwikkeling VC- investeringen in Nederlandse technologiebedrijven



Tornado Insider

De volgende figuur presenteert de ontwikkeling van het beschikbare vroege fase-durfkapitaal in Nederland en in enkele referentielanden (België, Duitsland, Finland, Frankrijk, Ierland) en Europa.

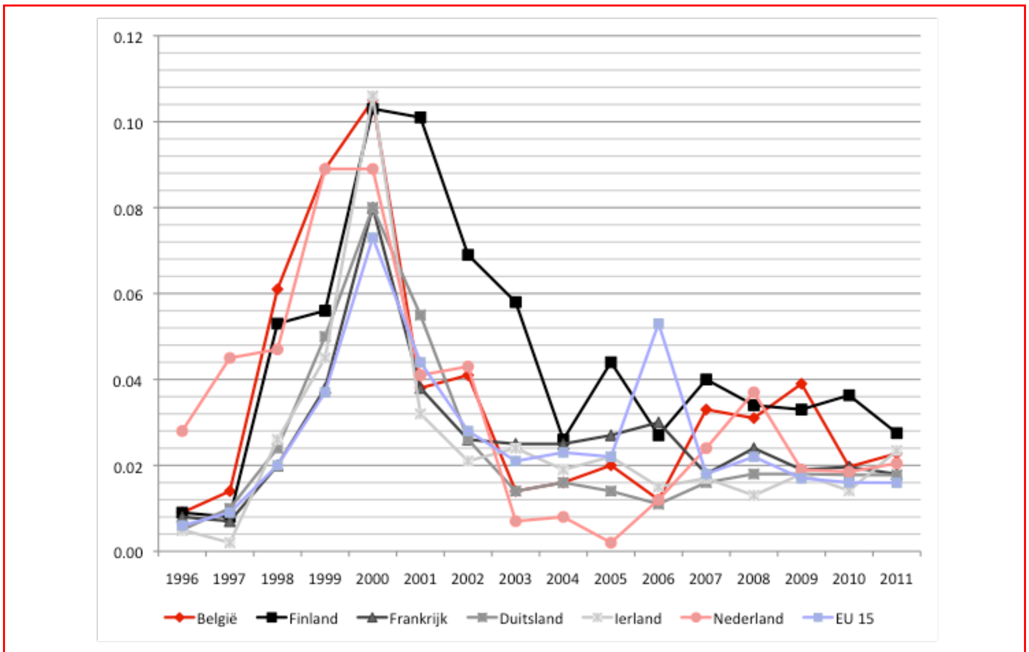
Figuur 6 Ontwikkeling vroege fase-durfkapitaal (in miljoenen euro)



Eurostat

Nederland laat een sterke dip zien in 2005, maar vervolgens een bovengemiddelde groei in de periode voor de economische crises (2006-2008). In 2008 neemt Nederland zelfs even de koppositie in vergeleken met de referentielanden. In alle landen stagneert vanaf 2009 de ontwikkeling van het durfkapitaal en blijft min of meer op hetzelfde niveau. Het totale bedrag geïnvesteerd als vroege fase-durfkapitaal over die periode in Nederland was €420 miljoen.

Figuur 7 Percentage van BNP dat is besteed aan vroege fase-durfkapitaal

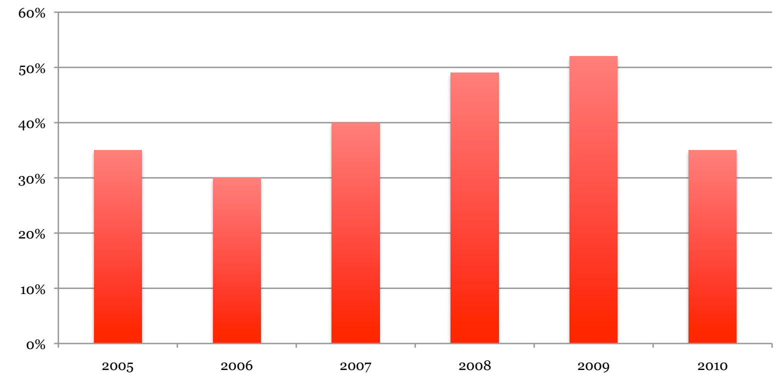


Eurostat

De toename van beschikbaar vroege fase-durfkapitaal in de periode 2006-2008 is ook terug te zien in de succespercentages van start- en eerste ronde-investeringen (zie

Figuur 8). Vanaf 2006 steeg het succespercentage van 30% naar 51% in 2009. De cijfers over 2010 zijn weliswaar incompleet, maar laten wel een dalende trend zien.

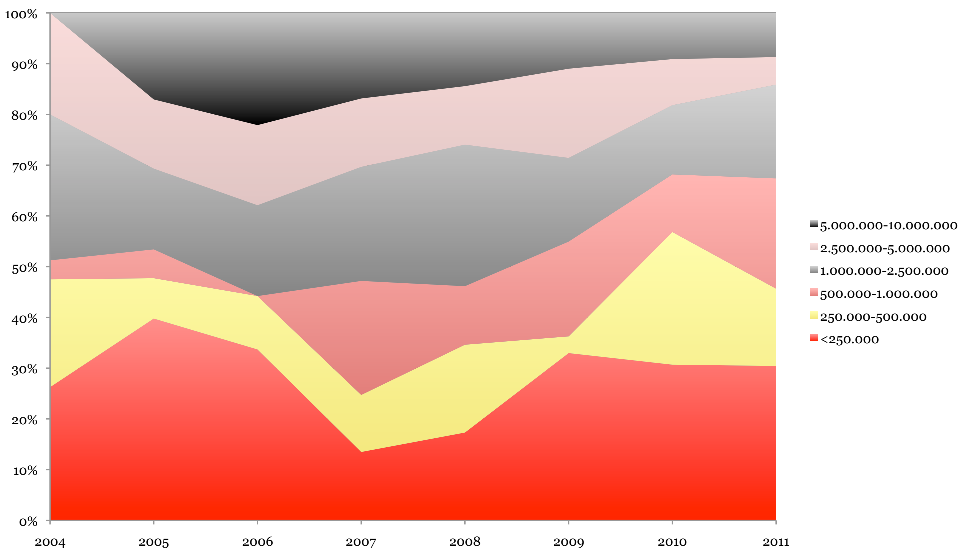
Figuur 8 Succespercentage start- en eerste ronde-investeringen



Tornado Insider

Figuur 9 geeft de grootteverdeling van alle durfkapitaalinvesteringen per jaar sinds 2004. Wat opvalt is dat de categorie tussen de €2,5 - 5 miljoen sterk is afgenomen. Waar in 2004 nog 20% van alle deals in deze categorie zat, was dat in 2011 nog geen 5%. Daarentegen zijn de grotere deals (tussen de €5 en 10 miljoen) en de deals die qua grootte onder de Seed-Capital-regeling vallen, juist toegenomen.

Figuur 9 Grootteverdeling venture capital investeringen in Nederland (2004-2011)



Tornado Insider

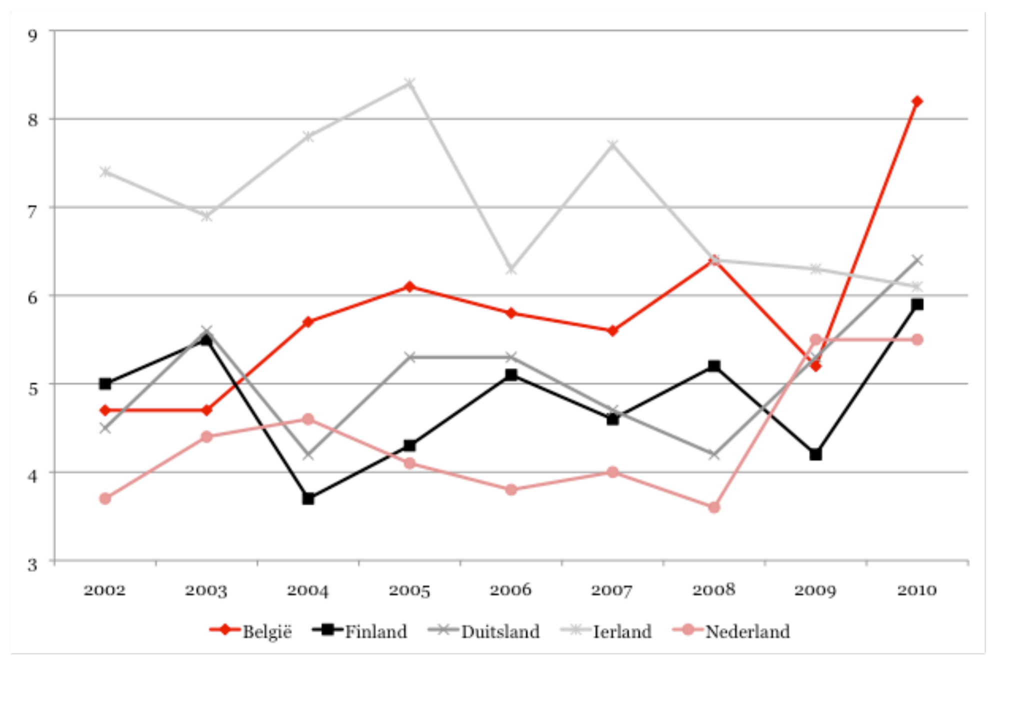
Wanneer we naar de verdeling in 2011 kijken, valt op dat er een nieuw ‘equity gap’ is ontstaan tussen de €2,5-5 miljoen. Deze verschuiving lijkt deels toe te schrijven te zijn aan substitutiegedrag vanwege bestaande Seed-Capital-fondsen. Op dit moment is het relatief minder aantrekkelijk een Seed-Capital-fonds op te zetten dat participeert in de categorie €2,5–5 miljoen. De participatiegrootte hindert immers het gebruik van de Seed-Capital-regeling. De markt vormt zich dus naar de opzet van de regeling, en daarmee draagt de regeling (onbedoeld) bij aan de creatie een nieuwe ‘gap’.

2.4.2 Ontwikkeling ondernemerschap en ondernemerszin

Een belangrijk knelpunt gesignaleerd in het Actieprogramma TechnoPartner was het gebrek aan ondernemerszin. De Global Entrepreneurship Monitor (GEM) voert elk jaar in meerdere landen een uitgebreide enquête uit naar ondernemerszin onder een representatieve steekgroep van de beroepsbevolking. Figuur 10 laat zien dat in Nederland ongeveer 4% van de beroepsbevolking van plan is om binnen drie jaar een bedrijf te starten; in 2009 was dit cijfer gestegen naar ruim 5,5%. De referentielanden laten een vergelijkbaar niveau en trend zien.

In zekere zin is Nederland dus ondernemender geworden. We gaan ervan uit dat een groot deel van deze groei te danken is aan het groeiend aantal 'zelfstandigen zonder personeel' (zzp'ers). Dreigende werkloosheid en ontslagen in economisch mindere tijden is voor veel werknemers in de bouw, zorg en facilitaire dienstverlening een reden om zelfstandig ondernemer te worden[18]. Desondanks is er een duidelijke trend naar meer ondernemerschap, al hoeft deze trend niet per definitie ook voor technostarters te gelden. Het ING-rapport (zie Voetnoot 18) vermeldt ook dat rond de 40% van de Nederlandse beroepsbevolking jarenlang aangeeft de benodigde kennis en vaardigheden te bezitten om een onderneming te starten, maar dat dit cijfer in 2010 is gestegen naar 45%.

Figuur 10 Percentage beroepsgeschikte bevolking dat in de komende drie jaar van plan is een bedrijf te starten (2002-2010)

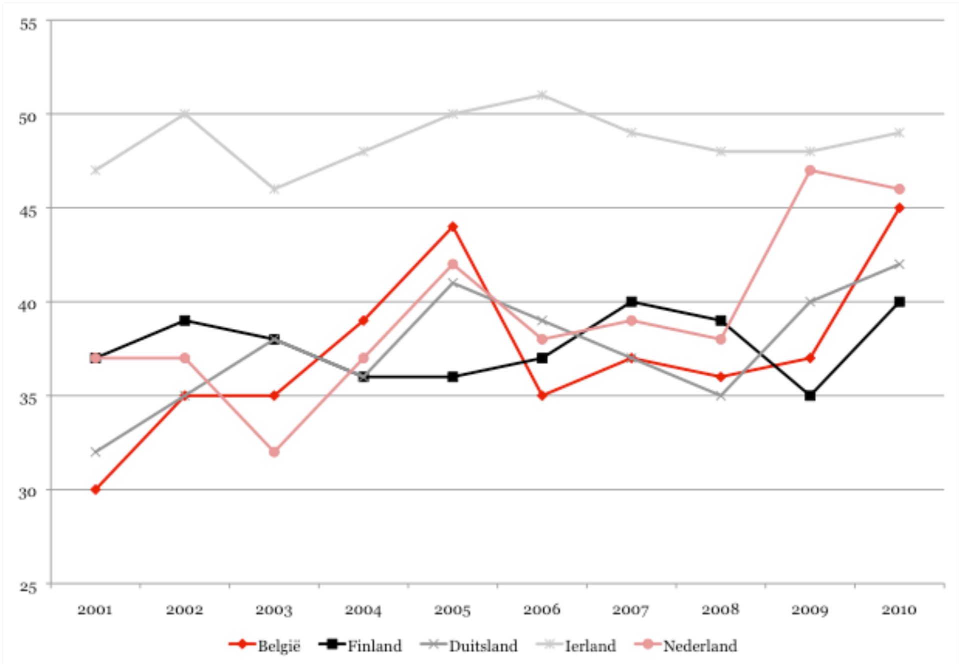


Global Entrepreneurship Monitor / Technopolis Group 2012

Ongeveer 47% van de beroepsbevolking ziet goede kansen ziet om een onderneming te starten, dit is relatief hoog in vergelijking met de referentielanden (zie Figuur 11).

[18] 'Starten blijft in trek' (ING Economisch Onderzoeksbureau, 2011)

Figuur 11 Percentage beroepsgeschikte bevolking dat goede kansen zien in hun omgeving om een onderneming te starten



Global Entrepreneurship Monitor

De GEM-cijfers betreffen de algemene ondernemingszin van de nationale beroepsbevolking en hebben niet specifieke betrekking op innovatieve starters. Meer inzicht in deze laatste groep komt via de Nederlandse Orde van Uitvinders (NOVU), die regelmatig onderzoek doet onder starters die naar de TechnoPartner Spreekuren zijn gekomen. In dit onderzoek is een van de standaardvragen of uitvinders graag zelf hun vinding in de markt zouden willen zetten, of dat ze de voorkeur geven aan de samenwerking met een marktpartij. De NOVU-cijfers laten zien dat in 2004 25% van de uitvinders zelf wilde ondernemen, in 2011 was dit cijfer gestegen naar 37%. Er is dus een zeer duidelijke verbetering opgetreden van het ondernemerschapzin van innovatieve starters in Nederland.

2.5 Realisatie van acties institutionele pijler

In het kader van de institutionele pijler van TechnoPartner zijn diverse acties ondernomen. In begin 2005 heeft de toenmalige Minister van Onderwijs, Maria van der Hoeven, een zogenaamde Wetsinterpreterende brief naar de universiteiten gestuurd. In de brief werd nog eens bevestigd dat valorisatie een kerntaak van de universiteiten is.[19] Volgens de geïnterviewden vloeide de brief rechtstreeks voort uit de afspraken die zijn gemaakt in het kader van het Actieprogramma TechnoPartner. Het ministerie van OCW heeft echter geen aparte component in de bekostiging van de universiteiten voor valorisatie opgenomen.

Op het terrein van modellen voor valorisatie zijn de VSNU, de NFU en VNO-NCW gezamenlijk opgetrokken. In november 2005 hebben die partijen een zogenaamd *Innovation Charter* gesloten. Dit charter bevat een aantal uitgangspunten voor de samenwerking tussen kennisinstellingen en bedrijfsleven, met name op het gebied van intellectueel eigendom. Naar aanleiding van het charter is er vervolgens een studie

[19] Zie Kamerstuk 29 338, nr. 30. Overleg Vaste Kamercommissie OCW.

uitgezet (in opdracht van het Ministerie van EZ) om de uitgangspunten concreet verder uit te werken in *good practices* van succesvolle samenwerking op IP-gebied.[20] Voor zover wij hebben kunnen nagaan zijn er daarna geen gezamenlijke initiatieven meer geweest op dit terrein, Wel hebben individuele kennisinstellingen hun eigen IP-beleid vorm gegeven en zijn er ook binnen diverse andere kaders (denk aan de Innovatieprogramma's van het Ministerie van EZ, STW, FES-consortia, regieorganen) IP-regelingen ontwikkeld.

Aandacht voor ondernemerschap in het onderwijs was er al voor aanvang van het Actieprogramma TechnoPartner. In samenwerking met organisaties uit het onderwijs en het bedrijfsleven hebben de ministeries van EZ en OCW sinds 2000 ondernemerschap in het onderwijs gestimuleerd. In 2006 is uit de FES-middelen €20 miljoen beschikbaar gesteld voor het opzetten van een aantal Centres of Entrepreneurship bij hogescholen en universiteiten en voor ondernemerschapsprojecten in het primair, voortgezet en middelbaar beroepsonderwijs. Om ondernemen in het onderwijs te bevorderen en onderwijs en bedrijfsleven dichter bij elkaar te brengen is in 2007 het Actieprogramma Onderwijs en Ondernemen gestart. Het programma kent diverse actielijnen en wordt uitgevoerd door AgentschapNL. De doelstelling van het Actieprogramma is om ondernemerschap te integreren in het onderwijs en om leerlingen en studenten ondernemender te maken. Er wordt samengewerkt met een groot aantal partijen, zoals sectororganisaties uit het onderwijs en het bedrijfsleven, onderwijsinstellingen, het bedrijfsleven en kenniscentra.[21]

We concluderen dat de aangekondigde acties van de institutionele pijler zijn grotendeels opgepakt. Vooral het stimuleren van (de verankering van) ondernemerschap in het onderwijs is duidelijk complementair aan de operationele pijler van TechnoPartner. Naar de mening van Technopolis is alleen het uitblijven van het oormerken van de universitaire financiering voor valorisatie een belangrijk actiepunt dat niet vervuld is. Een dergelijke oormerking is een heel belangrijke stimulans voor het verder verankeren en professionaliseren van kennisexploitatie bij de kennisinstellingen.

2.6 Meerwaarde van programmatische aanpak TechnoPartner

2.6.1 Beleidsmatige meerwaarde

Een kenmerkend element van TechnoPartner was de programmastructuur met een integrale aanpak voor het verbeteren van het klimaat voor technostarters. Voordat het Actieprogramma TechnoPartner werd opgericht, bestonden er verschillende regelingen ter ondersteuning van de groep technostarters, die zich op specifieke aspecten van ondernemerschap richtten en binnen verschillende sectoren. Vrij uniek voor het Actieprogramma was dat ten behoeve van het ontwerp van het programma eerst een uitgebreide inventarisatie en analyse is gehouden van de knelpunten waarmee Nederlandse technostarters te maken hebben. Vervolgens zijn bestaande en nieuwe activiteiten samengevoegd onder het TechnoPartner programma om alle geconstateerde knelpunten te adresseren.

Uit interviews met MinEZ-ambtenaren komt naar voren dat men de integrale aanpak zeer prettig vonden om mee te werken: het bood een overzichtelijke presentatie voor andere beleidsmakers en -uitvoerders. Daarnaast voelde men zich hierdoor ook meer betrokken bij het beleid, dan vergeleken met het uitvoeren van losse regelingen. Door de breedte van de aanpak, en daarmee het grote - bij de uitvoering van TechnoPartner betrokken - netwerk hadden beleidsmakers en –uitvoerders goed toegang tot alle

[20] H.W. Hanneman (2007) *Profiteren van octrooien. Effectieve samenwerking tussen bedrijven en kennisinstellingen.*

[21] Zie Kamerbrief Leren Ondernemen (2008), Folder Actieprogramma Ondernemerschap en Onderwijs en website AgentschapNL.

relevante spelers in het veld. Het TechnoPartner Platform vormde zo een brug tussen beleidsmakers en het veld. De integrale aanpak bood ook een zekere flexibiliteit in de financiering; het was het in principe mogelijk om - als dat noodzakelijk was - met budgetten te schuiven tussen de onderdelen van het Actieprogramma. Als nadeel werd genoemd dat een dergelijke programma-aanpak complexer is qua uitvoering, omdat het dwars door verschillende directies en begrotingen heen loopt.

Door de betrokken ambtenaren wordt ook de verbinding van de institutionele en operationele pijler als een sterk punt van het programma beschouwd. De operationele pijler had een aanjaagfunctie waarbij zowel de marktkant (risicodragend kapitaal) als de aanbodkant (van kennis naar markt via SKE) werd geadresseerd. Via de institutionele pijler werd gewerkt aan structurele veranderingen binnen de kennisinstellingen. Of anders gezegd, TechnoPartner was zowel op de meer korte als op de lange termijn gericht. In de interviews werd als bijkomend pluspunt nog genoemd dat TechnoPartner positief heeft uitgewerkt op de samenwerking tussen de Ministeries van EL&I/EZ en OCW.

2.6.2 Meerwaarde door aansluiting op andere instrumenten

Een belangrijke potentiële meerwaarde van de integrale aanpak is de aansluiting tussen de SKE- en Seed-Capital-regelingen. Idealiter zouden technostarters die zijn ondersteund in de SKE-regeling vervolgens toegang kunnen krijgen tot Seed-Capital-fondsen; op deze wijze is er doorlopende ondersteuning ‘van idee tot zelfstandigheid’.

In de praktijk bleek de aansluiting tussen de SKE- (en haar ‘universitaire domein’) en de Seed-Capital-regeling beperkt te zijn. Van de vele geïnterviewde Seed-fondsmanager gaf slechts een enkeling aan bekend te zijn met de SKE-regeling. Slechts een zeer klein deel van de Seed-Capital-aanvragen kwam van universiteiten. Meerdere Seed-Capital-fondsmanagers noemden de universiteiten en hun TTOs/Incubators vaak zeer gesloten en zelden proactief in het contact zoeken met de Seed-Capital-fondsen. SKE-managers gaven aan niet bekend te zijn met de Seed-Capital-fondsen. Wanneer contacten er wel waren, dan kwamen die voort uit zeer proactief optreden door de betreffende Seed-Capital-fondsmanagers die vaak door eerdere activiteiten bekend waren met de ontwikkelingen in specifieke TTOs/incubators. Zowel technostarters, Seed-Capital-fondsmanagers als SKE-vertegen-woordigers gaven aan dat er geen concrete activiteiten vanuit het TechnoPartner waren om deze aansluiting te stimuleren.

De beperkte aansluiting tussen SKE en Seed-Capital blijkt ook uit de cijfers. Van de ruim 1700 personen ondersteund door SKE-consortia, zijn er slechts zeven (0,4%) daaruit voortgekomen technostarters die gebruik hebben gemaakt van Seed-Capital-fondsen of van het TechnoPartner Label. Een deel van de beperkte doorstroming heeft volgens de geïnterviewden te maken met de lange ontwikkeltijd die beginnende technostarters doormaken voordat een Seed-Capital-financiering kan worden aangevraagd. Ook ligt het sowieso - gezien de leeftijd die een bedrijf moet hebben om voor Seed-Capital in aanmerking te kunnen komen (5 jaar of ouder) - niet voor de hand te verwachten dat in de korte periode dat TechnoPartner liep en deze evaluatie plaatsvindt, veel door SKE-ondersteunde technostarters gebruik hebben kunnen maken van de Seed-Capital-regeling.

De aansluiting tussen Seed-Capital en TechnoPartner Label is over het algemeen goed verlopen. Vrijwel alle Seed-Capital-fonds-managers die we spraken waren op de hoogte van deze mogelijkheid en gaven aan dit regelmatig aan te vragen voor de technostarters waarin zij participeerden.

2.6.3 Meerwaarde TechnoPartner als zelfstandige organisatie

De positie van de TechnoPartner-organisatie - binnen of buiten (het uitvoerende onderdeel van) de overheid - is vooraf onderwerp van discussie geweest. Werkgevers-organisatie VNO-NCW drong aan op een compleet onafhankelijke organisatie die daardoor marktgericht, flexibel en professioneel zou kunnen opereren. Een andere

belangrijke overweging die pleitte voor een semi-zelfstandige organisatie was het stimuleren van verbindingen tussen de verschillende regelingen. Het idee was dat TechnoPartner zich niet als een organisatie zou profileren die subsidies wegzette, maar als een organisatie gericht op het opbouwen en ondersteunen van een gemeenschap rondom startende ondernemers in Nederland. Vanuit AgentschapNL (destijds SenterNovem) waren er juist twijfels over een zelfstandige organisaties (onder andere na slechte ervaringen met Dreamstart). Als een soort compromis is TechnoPartner vervolgens ingericht als semi-zelfstandige organisatie, met een eigen projectteam maar met werknemers die in dienst bleven van SenterNovem/AgentschapNL. Wel was er een directe verantwoordingslijn van de directeur van TechnoPartner naar het Ministerie van EL&I (en niet via de Directie van SenterNovem).

Veel geïnterviewden zeiden dat TechnoPartner als zelfstandige organisatie zeer prettig was om mee te werken. Het programma had een duidelijk profiel, met een programmamanager die duidelijk het gezicht was van TechnoPartner. De lijnen waren kort en er konden relatief gemakkelijk afspraken met TechnoPartner worden gemaakt. Beleidsmakers noemen het voordeel van de zelfstandige organisatie dat deze zeer marktgericht was en daardoor snel kon inspelen op reacties uit het veld. AgentschapNL is meer gericht op procedures en daardoor te log en ambtelijk voor de ‘snelle’ wereld van durfkapitaal en ondernemerschap. De zelfstandige organisatie bood ook meer mogelijkheden om zich te positioneren en te profileren. Nadeel was echter dat TechnoPartner minder goed aansloot op andere programma’s, zoals de TTI’s. Een ander nadeel van de semi-zelfstandige organisatie was het zoeken van de verdeling naar verantwoordelijkheden en bevoegdheid tussen TechnoPartner, SenterNovem en het Ministerie. Hierover bleek, na een overigens goede start, uiteindelijk een verschil van mening te ontstaan. Dit was mede aanleiding om de TechnoPartner-organisatie weer hechter binnen AgentschapNL te verankeren.

2.6.4 Meerwaarde voor netwerkscheppende functie

Een van de doelen van een integraal programma maar ook van een semi-zelfstandige organisatie was het creëren van een actieve gemeenschap van financiers, kennisinstellingen, banken, overheden en netwerkorganisaties rondom innovatieve start-ups. Hier had de integrale aanpak - in de vorm van verschillende door het TechnoPartner Platform georganiseerde activiteiten - een belangrijke meerwaarde. Partijen die normaliter niet met elkaar in contact zouden zijn gekomen, hebben elkaar bij de TechnoPartner bijeenkomsten voor deelnemers en belangstellenden voor SKE- en Seed-Capital-regelingen ontmoet. Het belang van deze bijeenkomsten werd bevestigd door Seed-Capital-investeringsmanagers die pas na het stoppen van het TechnoPartner programma waren ingestapt: ze misten het ‘gemeenschapsgevoel’ en de uitwisseling- en leermogelijkheden tussen Seed-Capital-fondsen onderling.

2.7 Conclusies

De ambities die het Actieprogramma TechnoPartner bij de start had zijn grotendeels gerealiseerd. Het is - vergeleken met de situatie van 2003 toen het programma werd ontworpen - gewoner geworden dat onderzoekers en (bèta)studenten een eigen bedrijf beginnen, dat kennisinstellingen en bedrijven technostarters stimuleren en ondersteunen en dat durfkapitalisten in technostarters investeren.

De hierboven gepresenteerde cijfers over ondernemerszin en ondernemerschap laten zien dat er sinds 2003 duidelijk verbeteringen zijn opgetreden en dat het gewoner is om een eigen bedrijf te starten. Ook is het aantal technostarters in de periode 2003-2010 gestegen, weliswaar niet met de groeicijfers zoals gewenst, maar de gemiddelde omvang van de technostarter is boven verwachting gegroeid. Ten opzichte van de verwachtingen geformuleerd in 2003 voor 2010, iets minder maar wel veel grotere technostarters. De specifieke bijdrage van TechnoPartner hieraan is niet aan te geven en men moet zich ook realiseren dat ondernemerschap in hoge mate worden bepaald door intrinsieke eigenschappen van mensen en specifieke contextfactoren (zoals een economische crisis). Wel kan worden opgemerkt dat TechnoPartner onderdeel was

van een algemene trend van toenemende ondernemingszin en ondernemerschap en middelen bood voor technostarters om daar gebruik van te maken en daarbij ondersteunend, faciliterend en stimulerend optrad.

De SKE-regeling heeft een significante bijdrage geleverd aan de cultuuromslag bij kennisinstellingen en het is gewoner geworden om technostarters te stimuleren. Universiteiten zijn zich veel meer bewust geworden van het belang van valorisatie en nemen een veel pro-actievere houding aan. De SKE-regeling heeft sterk bijgedragen aan de verdere professionalisering van technology transfer en valorisatie bij de kennisinstellingen. Zonder het TechnoPartner programma zouden zaken veel later of langzamer van de grond zijn gekomen.

Tenslotte zijn mede door de Seed-Capital-regeling en het TechnoPartner Label business angels meer gaan investeren in technostarters. Cijfers die dit illustreren zijn de stijging van het aantal deals, de toename van het vroege fase-durfkapitaal en de succespercentages van start- en eerste ronde-investeringen. De meeste fondsen die aan de Seed-Capital-regeling deelnemen zouden zonder deze regeling niet, of niet in dezelfde omvang, zijn opgezet en het venture capital landschap in Nederland zou een stuk schraler zijn geweest. Wel is er een nieuw ‘equity gap’ ontstaan tussen de €2,5 en 5 miljoen. Dit gat is deels het resultaat van een verdringingseffect van TechnoPartner; vanwege het bestaan van de regeling richten investeerders zich op de vroege fase en niet of veel minder op de fase erna.

Tegelijkertijd kunnen we geen conclusies trekken over de realisatie van de meer concrete doelstelling van het Actieprogramma TechnoPartner: cijfers over een eventuele stijging in omzet van door TechnoPartner gesteunde technostarters zijn niet beschikbaar. Nu is het zo dat de effecten van een programma niet ‘stante pede’ in termen van werkgelegenheid en omzetten hun beslag krijgen: er zit een zekere periode tussen de start van een programma en het effect ervan op bedrijven. Daar komt bij dat het ook niet eenvoudig is om na te gaan – als een omzet of werkgelegenheid is veranderd – wat de bijdrage van het programma is geweest. Er zijn veel meer factoren (bijvoorbeeld de economische crises) die - een vaak veel grotere - invloed uitoefenen op de prestaties van bedrijven.

Wel kan worden geconcludeerd dat de integrale aanpak van het Actieprogramma TechnoPartner duidelijke voordelen heeft gehad. De integrale aanpak voorzag in zowel vraag- (Seed-Capital) als aanbodregelingen (SKE) en had een aanjaagfunctie (operationele pijler) en een lange termijn (institutionele pijler). TechnoPartner vormde ook een brug tussen de beleidsmakers en partijen in het grote betrokken netwerk en kon zich als semi-zelfstandige organisatie beter profileren. De meerwaarde van de integrale aanpak vanwege de aansluiting tussen de SKE- en de Seed-Capital-regelingen zodat doorlopende ondersteuning ‘van idee tot zelfstandigheid’ kon worden geboden, bleef echter beperkt vooral door onbekendheid van de regelingen. De aansluiting tussen Seed-Capital-regeling en TechnoPartner Label liep wel goed door goed geïnformeerde Seed-Capital-fondsmanagers.

Ten slotte, was er een duidelijke meerwaarde voor ‘het veld’: partijen die normaliter niet met elkaar in contact zouden zijn gekomen, hebben elkaar bij de TechnoPartner-bijeenkomsten leren kennen. TechnoPartner droeg zo bij aan de vorming van een actieve gemeenschap van financiers, kennisinstellingen, banken, overheden en netwerkorganisaties rondom innovatieve start-ups.

3. De TechnoPartner Seed-Capital-regeling

3.1 Inleiding

De evaluatievragen over de Seed-Capital-regeling betreffen de legitimiteit, de doeltreffendheid en de doelmatigheid van de Seed-Capital-regeling. Dit hoofdstuk beschrijft de regeling en de effecten ervan, bespreekt de reacties van de directe betrokkenen bij de regeling en trekt vervolgens conclusies over ieder van de drie evaluatie-onderwerpen.

Eerst gaan we in op de opzet van de regeling: de gesignaleerde knelpunten die dienen te worden opgelost, de doelstelling en het ontwerp van de regeling (3.2). De vraag die hier wordt beantwoord is die naar de legitimiteit: in hoeverre is de Seed-Capital-regeling een goede oplossing voor de geschetste knelpunten? Vervolgens komt de doeltreffendheid van de Seed-Capital-regeling aan de orde (3.3). De directe effecten worden gemeten aan de hand van het aantal opgerichte Seed-Capital-fondsen, de mobilisatie van risicokapitaal voor technostarters en starters in de creatieve industrie en het aantal en de omvang van de participaties in starters door de Seed-Capital-fondsen. Indirecte effecten worden gemeten aan de hand van de resultaten van de portfoliobedrijven waarin de Seed-Capital-fondsen participeren, de stand van zaken en verwachtingen omtrent exits en terugbetalingen aan de overheid. Daarna (3.4) besteden we aandacht aan de bijdrage van de Seed-Capital-regeling aan de risicokapitaalmarkt en de effecten op de Nederlandse economie. De doelmatigheid cq. efficiëntie van de Seed-Capital-regeling (de behaalde resultaten in het licht van de input) bespreken we in 3.5. Tenslotte bespreken we de additionaliteit van de Seed-Capital-regeling (3.6) en sluiten we af met een discussie waarin we ook terug bespreken wat er is gebeurd met de aanbevelingen uit de tussenevaluatie van 2007 (3.7).

Voor de evaluatie zijn ook drie buitenlandse initiatieven op het terrein van Seed Capital bestudeerd. Het gaat om het Ierse programma van Enterprise Ireland voor High-Potential Start-Up bedrijven (HPSU), de overheidssteun voor starters en jonge innovatie bedrijven in Finland en het Duitse High-Tech Gründerfonds. We hebben onder meer gekeken naar het achterliggende beleid (de beleidsdoelstellingen), de opzet en uitvoering van het programma en naar eventuele *lessons learned*. Een uitgebreide beschrijving van deze initiatieven en vergelijking met het TechnoPartner programma is te vinden in Bijlage C. De samenvattingen van deze drie buitenlandse cases zijn verspreid in dit hoofdstuk opgenomen.

De facto gaat dit hoofdstuk over venture capital (VC) of durfkapitaal: dit is privaat vermogen opgehaald voor investering in bedrijven. Venture capital wordt onderverdeeld in de vroege fase (early stage) bestaande uit startkapitaal (seed capital) en de expansie- en vervangingskapitaalfase (expansion and replacement capital).[22]

3.2 Opzet van de Seed-Capital-regeling

3.2.1 Achtergrond en opzet van de Seed-Capital-regeling

Kapitaalverschaffers investeren niet snel in jonge technostarters omdat de risico's te groot zijn en - gelet op de relatief lange investeringsperiode - de opbrengsten te laag. Dit is een van de knelpunten voor technostarters, waarop de Seed-Capital-regeling inhaakt. De Seed-Capital-regeling richt zich exclusief op het wegnemen van de

[22] Eurostat

zogenaamde *equity gap* voor technostarters[23] en heeft als doel om de onderkant van de Nederlandse risicokapitaalmarkt te stimuleren om vroege fase-investeringen te doen in technostarters. Door de risico-rendementsverhouding voor private kapitaalverschaffers te verbeteren, profiteren zij van de verhoging van het rendement in combinatie met een verlaging van het risico[24].

Bij de Seed-Capital-regeling is expliciet gekozen voor een aanpak waarbij de overheid niet direct investeert in technostarters, maar indirect via private participatiefondsen. De regeling wil daarmee bevorderen dat startersfondsen worden opgericht door private partijen (zoals venture capitalists, business angels, grote bedrijven en regionale ontwikkelingsmaatschappijen)[25] en dat de omvang van het risicokapitaal in de markt vergroot. Mogelijke alternatieven - zoals de overheid die investeerders in een fonds een garantiestelling verstrekt of die direct investeert in technostarters - werden door de bedenkers van de regeling als minder effectief gezien. Bij het ontwerp van de regeling is zoveel mogelijk aangehaakt bij 'de commerciële praktijk'. Dit betekent dat de investeringsbeslissingen worden genomen door het fonds en niet door TechnoPartner. Een bijkomend voordeel van de gekozen opzet is dat het relatief marktconform kan worden uitgewerkt: de risico's van private investeerders worden verkleind maar ze zijn er wel, en functioneren als stimulans voor een verstandig investeringsbeleid. De overheid deelt niet alleen in de risico's maar ook in de winst.

In hoofdlijnen biedt de regeling de mogelijkheid een renteloze achtergestelde lening van de Minister van EZ te ontvangen voor het verkrijgen van participaties in technostarters. Een fonds kan maximaal 50% van de investeringen financieren met de lening van het ministerie. De lening wordt uitsluitend verstrekt voor de investeringskosten zelf, en niet voor de beheerskosten (management fee). Deze worden gedragen door de (private) co-investeerders in de participatiefondsen.

Risicokapitaal wordt verschaft in de vorm van het nemen van aandelen in het bedrijf van de technostarter. Eventueel kan aanvullend een achtergestelde lening worden verstrekt[26]. Een technostarter kan op deze wijze kapitaal verkrijgen dat varieert tussen de €100.000 en €2,5 miljoen.[27] Startersfondsen verstrekken niet alleen risicokapitaal, maar geven ook begeleiding aan de technostarters waarin zij investeren. De investeringsperiode mag niet langer zijn dan zes jaar. Participaties moeten vervolgens binnen uiterlijk zes jaar worden vervreemd.

Van de inkomsten die het fonds uit de participaties ontvangt, dient een (beperkt) deel te worden terugbetaald aan de overheid. De terugbetalingsregeling kent drie fasen. Totdat de kosten van het fonds zelf voor het verkrijgen van de participaties zijn gedekt, kan het fonds 80% van de inkomsten behouden. Indien de participaties alles bij elkaar genomen winstgevend worden (ook de bijdrage van MinEZ is dan uit de inkomsten terugbetaald), kan het fonds opnieuw 80% van de inkomsten behouden. In de tussenliggende periode geldt dat 50% moet worden terugbetaald.

---

[23] Het gaat hier dus om zogenaamde 'closed end funds': fondsen die alleen investeringen doen overeenkomstig de Seed-Capital-regeling. Zonder deze beperking zou het startersfonds participaties met en zonder overheidsbijdrage in portefeuille kunnen hebben, hetgeen zou een reeks van administratieve maatregelen met zich mee zou brengen om financiële transparantie te waarborgen.

[24] Subsidieregeling starten, groeien en overdragen van ondernemingen.

[25] Bestaande participatiemaatschappijen kunnen bijvoorbeeld dankzij de Seed-Capital-regeling in een risicovoller segment en met kleinere bedragen investeren dan zij nu doen. Business angels kunnen door hun krachten te bundelen in een startersfonds juist grotere bedragen investeren in technostarters.

[26] De Europese Commissie concludeert (EU-beschikking, juli 2005) dat de Seed-Capital-regeling aansluit op de Europese staatssteunregels mits er wordt voldaan aan bepaalde voorwaarden, waaronder: 1) Een achtergestelde lening mag nooit meer bedragen dan 35% van de totale verkrijgingsprijs van een participatie. 2) Bij het verstrekken van (converteerbare) achtergestelde leningen geldt de verplichting dat minimaal het EU-referentiepercentage + 400 basispunten wordt gehanteerd.

[27] Het gaat hier meestal om de eerste en eventueel de tweede financieringsronde van een technostarter.

Figuur 12 Uitgangspunten van de terugbetalingregeling

1. De risico-rendementverhouding moet in zijn totaal aantrekkelijk genoeg zijn om private investeerders te overtuigen om in technostarters te investeren.
2. De risico-rendementverhouding moet in elk geval aan de 'down-side' van het fonds het meest worden verbeterd. Daarom is gekozen is voor een verhouding van 80–20% in de eerste fase.[28]
3. De verhouding van 50–50% in de tweede fase is gebaseerd op de doelstelling dat de overheid zijn lening in beginsel terugbetaald wil hebben, maar dat het anderzijds voor de private investeerders ook aantrekkelijk blijft om inkomsten te genereren in deze fase.
4. De verhouding van 80–20% in de derde fase stimuleert het fondsmanagement ertoe de aantrekkelijke derde fase te bereiken. In de praktijk zal overigens de derde fase niet altijd worden gehaald.

3.2.2 Uitvoering van de Seed-Capital-regeling

De uitvoering is in handen van het TechnoPartner Platform. Hiervoor is begin 2005 een Administratieve Organisatie opgezet. De subsidies (leningen) worden verstrekt via een tenderprocedure. Startersfondsen kunnen jaarlijks een aanvraag indienen die werd beoordeeld op een aantal formele vereisten, de kwaliteit van het fondsplan en de ervaring en deskundigheid van het fondsmanagement.

Figuur 13 Drie stappen van 'Idee' naar Aanvraag'

1. Idee. In deze fase dienen de initiatiefnemers van een fonds een 'reference sheet' in te vullen die de basis zal vormen voor verdere uitwerking van het fondsplan en de juridische documenten.
2. Concept. In deze fase werken de initiatiefnemers een concept-fondsplan uit waarin een gedetailleerd beeld wordt gegeven van de investeringsactiviteiten van het startersfonds[29].
3. Aanvraag. In deze fase stellen de initiatiefnemers een volledig ingevuld aanvraagformulier op.

Er is een 'Adviescommissie Seed Capital Technostarters' ingesteld die de minister adviseert over de kwaliteit van de aanvragen en een ranking maakt. De indieners konden hun aanvraag persoonlijk komen toelichten bij de adviescommissie.

Bij verstrekking van een lening werd een (privaatrechtelijke) leningsovereenkomst gesloten tussen het startersfonds en de minister[30]. Hierdoor kan de overheid optreden als gewoon schuldeiser mocht een startersfonds failliet gaan. Als zou blijken dat een startersfonds op grond van de overeenkomst niet voldoet aan zijn verplichtingen, dan kan de minister de overeenkomst opzeggen en het geleende geldbedrag opeisen.

In de regeling zijn uitgebreide verdere voorzieningen getroffen om misbruik en oneigenlijk gebruik tegen te gaan.

3.2.3 Beoordeling van de Seed-Capital-regeling door Seed-Capital-fondsmanagers

3.2.3.1 Opzet

Alle geïnterviewde Seed-Capital-fondsmanagers zijn tevreden tot zeer tevreden over de opzet van de Seed-Capital-regeling. In de woorden van een van de geïnterviewden: "De regeling is voor 95% goed, er zijn slechts kleine verbeteringen mogelijk." Dit is volgens de betrokkenen mede te danken aan de uitbreide consultatie die heeft plaatsgevonden voorafgaand aan het ontwerp van de regeling.

De gekozen opzet wordt door de geïnterviewde Seed-Capital-fondsmanagers beter gevonden dan mogelijke alternatieven zoals garantstelling aan investeerders in een Seed-Capital-fonds of een publiek investeringsfonds[31]. Een enkele keer werd

[28] Overigens is het netto-rendement lager omdat de private partijen de totale kosten van het fondsmanagement dragen.

[29] Eindproducten van deze fase zijn een concept-fondsplan, een concept-aandeelhouders of –samenwerkingsovereenkomst, concept-statuten en een concept-managementovereenkomst.

[30] Hierin wordt het nodige bepaald over het verdere verloop van de subsidierelatie, zoals de wijze waarop uitbetalingen voor concrete participaties plaatsvinden, de vaststelling van de hoofdsom na afloop van de investeringsperiode en de wijze van terugbetaling.

opgemerkt dat men liever had gezien dat de overheidsbijdrage niet in de vorm van een lening was verstrekt, maar dat de overheid zelf als investeringspartner zou zijn optreden[32]. Dit zou kunnen via de constructie die men in Vlaanderen hanteert in het ARKimedes-fonds. De enkele fondsmanagers die hierom vroegen deden dit omdat deze constructie de mogelijkheid biedt de overheid 'management fee' te laten betalen. Echter, verreweg de meeste geïnterviewden vinden het juist goed dat de overheid niet als 'limited partner' optreedt; ze is daarvoor te veel verschillend van de andere (private) investeerders.

De Seed-Capital-fondsmanagers (zowel in interviews als in de focusgroep) noemen als drie sterkste punten van de Seed-Capital-regeling:

- Het delegeren van investeringsbeslissingen aan de private partijen. Dankzij de opzet van de regeling lopen de belangen van publieke en private partijen grotendeels parallel, waardoor de overheid een 'hands off'-benadering kan toepassen.
- De effectieve hefboom van de regeling, de verbetering van de risico-rendementsverhouding en de aantrekkelijke terugbetalingsregeling. De regeling is een goede manier om fondsmanagers over de streep te trekken om een early-stage venture capital fonds op te zetten en om investeerders bereid te vinden om hierin te investeren. Zonder de regeling zouden de geïnterviewde fondsmanagers niet, of in elk geval niet in dezelfde omvang, in deze hoogst risicovolle vroege investeringsfase actief zijn geweest(zie 3.6 over de additionaliteit).
- Het derde is structureel van aard. De meeste 'informal investors' die een Seed-Capital-fonds hebben opgezet, zien achteraf dat de regeling hun heeft 'gedwongen' om op een meer structurele en professionele manier te investeren. Hun portfolio is er structureel op vooruit gegaan. Bovendien kunnen dankzij de regeling grotere en meer investeringen worden gedaan, door het samenbrengen van meerdere informal investors in één Seed-Capital-fonds en dankzij de lening (50%).

3.2.3.2 Fondsaanvraag, selectie en tussentijdse rapportage

Alle Seed-Capital-fondsmanagers zijn tevreden over de wijze waarop Seed-Capital-fondsen zijn geselecteerd. Het proces en de vereisten waren voldoende duidelijk. TechnoPartner heeft waar nodig en gewenst, adequate ondersteuning gegeven bij het opstellen van het fondsplan en de bijbehorende juridische documenten. De groep van informal investors onder de Seed-Capital-fondsmanagers vond het proces weliswaar zwaar en tijdrovend, maar niet onredelijk. Men zag als bijkomend voordeel dat ze 'gedwongen' werden een goed fondsplan op te stellen.

Tijdens de focusgroepdiscussie kwam naar voren dat de 'bureaucratie' rondom de aanvraag soms als overmatig wordt ervaren. Zo waren bijvoorbeeld bankafschriften van investeerders nodig, en werden handtekeningen van CEOs van beursgenoteerde bedrijven op een fax niet goedgekeurd. Dit soort zaken zijn lastig te verkopen aan investeerders. In een branche waar snelheid vaak van het grootste belang is werden soms investeringen niet overwogen omdat de responstijd voor definitieve goedkeuring bij TechnoPartner te lang was.

De rapportageverplichtingen tijdens de uitvoering van het fonds worden gezien als redelijk en in lijn met de reguliere rapportages die professionele fondsmanagers moeten doen aan hun investeerders. Ook hier vinden informal investors de administratieve lasten zwaar, maar niet onredelijk.

Tijdens de looptijd van de fondsen worden ze regelmatig bezocht door de Adviescommissie. Deze visitaties worden als nuttig en positief beoordeeld door vrijwel alle fondsmanagers. De Adviescommissie wordt gezien als ter zake kundig.

3.2.3.3 Het investeringsplafond

Eerder in dit hoofdstuk werd aangegeven dat de verkrijgingprijs van de participaties die gedurende de investeringsperiode in één technostarters-vennootschap worden verkregen, ten minste €100.000 en ten hoogste €2,5 miljoen bedraagt. Het maximale gemiddelde van de investeringen bedraagt €800.000. Alhoewel het stellen van een duidelijke investeringsscope om veel redenen te billijken is, blijkt ook uit interviews en de focusgroepdiscussie dat deze plafonds resulteren in verschillende knelpunten. Deze knelpunten werden ook opgemerkt in de tussentijdse evaluatie in 2007.

Het investeringsplafond hindert:

- de investeringen in de biotech/life sciences of kapitaalintensieve industriële technologie.
- eventuele vervolginvesteringen van de fondsen. Immers, voor de Seed-Capital-fondsen betekent het maximum van €2,5 miljoen dat ze niet mee kunnen investeren als er vervolgrondes nodig zijn. Hierdoor zal hun aandeel in voorkomende gevallen verwateren met navenante gevolgen voor fondsrendement en terugbetaling aan de overheid. Seed-Capital-fondsen kunnen in de praktijk meestal niet 'tussentijds' uitstappen, bijvoorbeeld omdat dan andere (vervolg)-investeerders eisen dat het fonds betrokken blijft. Bovendien kennen andere investeringspartijen de beperkingen van de regeling en kunnen misbruik maken van een geforceerde positie.
- de Seed-Capital-fondsen bij het zoeken van partners voor hun investeringen. Omdat de participaties van Seed-Capital-fondsen bij elkaar worden opgeteld, werkt de regeling daardoor tegen dat er syndicatie tussen Seed-Capital-fondsen plaatsvindt. In de praktijk werken Seed-Capital-fondsen daardoor liever samen met andere investeringspartners.

Ook leidt het investeringsplafond tot het niet kunnen naleven van de eisen van de regeling. Ter illustratie: volgens deze regel moeten er bij een fondsomvang van €8 miljoen ten minste 10 participaties worden gedaan. Aangezien lang niet alle Seed-Capital-fondsen hun target wat betreft aantal participaties lijken te kunnen halen, is het te verwachten dat diverse Seed-Capital-fondsen zich niet zullen kunnen houden aan deze regel.

3.2.3.4 Fondstermijn

Hoewel de termijn van maximaal 6+6 jaar door veel Seed-Capital-fondsmanagers als reëel en marktconform wordt gezien, verwachten Seed-Capital-fondsmanagers dat het in de praktijk voor een groot aantal portfoliobedrijven lastig zal worden om binnen de gestelde termijnen een exit te realiseren. En gedwongen uitstappen betekent in de praktijk een groot verlies. Vanuit de 'revolving fund'-gedacht heeft de overheid daarom geen belang bij een strikte uitvoering van deze termijn.

In de perceptie van de Seed-Capital-fondsmanagers is de Seed-Capital-regeling opgezet vanuit het idee dat technostarters ofwel 'klappers' ofwel 'falers' zijn. In de praktijk is er een grote middengroep waarbij het langer duurt voordat er winst of groei kan worden gemaakt. Bovendien zijn er grote verschillen tussen de sectoren. De overheid zou meer realistische verwachtingen moeten hebben over de exits.

Andere Seed-Capital-fondsmanagers pleiten voor aanpassing van de termijnen van 6+6 jaar naar 8+4 jaar omdat ze door de financiële en economische crisis de nodige vertraging hebben opgelopen met het realiseren van hun fondsplan.

3.2.3.5 Generieke aanpak voor verschillende sectoren

De opzet als generieke regeling beschouwen de meeste geïnterviewden als een sterk punt van de regeling, omdat de aanvragen voor Seed-Capital-fondsen met elkaar in competitie moeten en alleen de beste worden toegekend. Wel was de spanning tussen de generieke opzet van de regeling en de grote verschillen tussen sectoren (bijvoorbeeld wat betreft de kapitaalbehoefte van starters en de investeringsperiode)

een terugkerend onderwerp in de interviews en het kwam ook in de focusgroepdiscussie uitgebreid aan de orde. Men bracht naar voren dat een alternatief voor een generieke opzet, met aparte tenders en/of geoormerkt geld voor Seed-Capital-fondsen in specifieke sectoren geen verbetering zal opleveren omdat het gepaard zal gaan met eindeloze discussies over definities en wie er onder mogen vallen en wie niet. Sturing vanuit de overheid op het type fondsen qua sectorfocus of type investeerders werd als onwenselijk gezien omdat dit goed aan de markt overgelaten kan worden. Wel werd gepleit voor meer flexibiliteit bij het toepassen van de regels op Seed-Capital-fondsen die actief zijn in specifieke sectoren, bijvoorbeeld omtrent het mogen doorinvesteren in vervolgrondes in sectoren waar zulke vervolgrondes gebruikelijk en noodzakelijk zijn (zoals de life sciences-sector).

3.2.3.6 Terugbetalingsregeling en de management fee

De terugbetalingsregeling wordt door vrijwel alle fondsmanagers gezien als 'in beginsel fair'. Een kanttekening was dat er wellicht een cap gezet zou moeten worden op de terugbetaling in de derde terugbetalingsfase. Op dit moment geeft het open einde van de regeling onzekerheid. Het is daarnaast onduidelijk hoe de derde terugbetalingsperiode wordt afgesloten en tot hoe lang TechnoPartner/de overheid actief betrokken blijft bij het fonds. De betrokkenheid van Seed-Capital-fondsen houdt namelijk niet onmiddellijk op na een exit, onder andere vanwege de garanties die zij moeten afgeven aan vervolginvesteerders. Na sluiting van een Seed-Capital-fonds volgt er nog een periode van minimaal vijf jaar waarin het fonds betrokken blijft. In de Seed-Capital-regeling is hiermee onvoldoende rekening gehouden.

Een regelmatig terugkerend issue in de interviews met fondsmanagers was de management fee. Door de relatief beperkte omvang van de Seed-Capital-fondsen (veelal €8 miljoen) is de ruimte voor een vergoeding van de managementkosten beperkt. Het heikele punt voor de fondsmanagers is dat de lening van MinEZ niet hiervoor gebruikt mag worden. De keuze van MinEZ om niet te delen in de kosten voor het fondsmanagement staat volgens de fondsmanagers op gespannen voet met het uitgangspunt dat portfoliobedrijven actieve begeleiding dienen te krijgen. Bovendien wordt hierdoor verdere professionalisering en de opbouw van 'human capital' in de vroege fase-risicokapitaalmarkt beperkt.

Dit probleem speelt vooral bij relatief kleine Seed-Capital-fondsen. Voor informal investors en Seed-Capital-fondsen die onderdeel zijn van grotere investeringsfondsen is de management fee een minder belangrijk issue. Informal investors zijn vaak bereid 'eigen tijd' te investeren omdat ze mede worden gedreven door hun interesse om startende bedrijven te helpen en niet alleen door direct rendement. Fondsmanagers van Seed-Capital-fondsen die onderdeel zijn van grotere investeringsfondsen managen vaak ook andere (grotere) fondsen. Een aantal fondsmanagers heeft het probleem van lage management fees verzacht door twee Seed-Capital-fondsen te beheren. Knelpunt hierbij was dat voor het tweede fonds de hele procedure weer opnieuw moest worden doorlopen, terwijl het om dezelfde investeerders, fondsmanagers en type investeringen ging.

3.2.3.7 Eisen aan portfoliobedrijven

Een ander veelgenoemd knelpunt, gaat over de portfoliobedrijven waarin wel/niet geïnvesteerd mag worden door de Seed-Capital-fondsen. Dit knelpunt komt in verschillende facetten naar voren. In de eerste plaats biedt de regeling volgens de fondsmanagers veel te weinig ruimte voor diensteninnovatie. De regeling richt zich sterk op technologische innovatie. Seed-Capital-fondsmanagers ervaren dat participaties in starters in de proces- of diensteninnovatie kritischer worden bejegend door TechnoPartner, blijkt uit de focusgroepdiscussie.

In de tweede plaats was er onduidelijkheid over de precieze definitie van technostarters en de interpretatie daarvan door TechnoPartner. Dit issue bleek extra hinderlijk omdat TechnoPartner pas op het moment dat de participatie definitief werd voorgelegd aan TechnoPartner formeel wilde beslissen of een participatie voldeed aan de regels. In een enkel geval bleek dat de investering niet volgens de regels was en

moest de voorgenomen participatie teruggedraaid worden, hetgeen leidde tot verlies van tijd en geld en tot irritaties (zie verder 3.5).

Een derde knelpunt betreft de leeftijdsgrens voor technostarters: die is vijf jaar en maakt het onmogelijk om te participeren in een 'doorstart' of in langer bestaande bedrijven die in andere opzichten wel voldoen aan de definitie van technostarters.

Figuur 14 Buitenlandse case 1: het Duitse High-Tech Gründerfonds

Het High-Tech Gründerfonds HTGF is opgezet door het federaal Ministerie voor Wetenschap en Technologie (Bundesministerium fur Wirtschaft und Technologie (BMWi)) in augustus 2005. Het HTGF is direct gericht op het vergroten van beschikbaar risicokapitaal voor hoogtechnologische start-ups, dat zeer sterk was afgenomen na de dotcom-crash na 2000. Hoewel het fonds vanuit bedrijfseconomische criteria handelt, wordt juist geïnvesteerd in die ondernemingen die een te hoog risicoprofiel hebben voor private investeerders (marktfalen). Het programma valt binnen het raamwerk van het 'Partner für Innovation' initiatief. De overheid had €240 miljoen beschikbaar voor het fonds. Het fonds is medegefinancierd door Kreditanstalt für Wiederaufbau, een grote Duitse ontwikkelingsmaatschappij in overheids¬bezit. Ook de grote ondernemingen BASF, Deutsche Telekom, Siemens, Daimler, Bosch en Zeiss waren bij de oprichting en financiering betrokken. Deze partijen brachten gezamenlijk €32 miljoen in, waarmee het totaal van het fonds op €272 miljoen kwam. In de tweede ronde (2011) van de HTGF is €288,5 miljoen opgehaald. Hierbij waren, naast BWT en KfW, Altana, Braun, BASF, Bosch, Cewe, Daimler, T-Mobile, Deutsche Post DHL, Evonik, Qiagen, RWE, Tengelmann en Zeiss betrokken. Het fonds heeft een looptijd voor 12 jaar, waarvan de eerste vijf jaar een investeringsfase betreft, en de overige zeven jaar desinvestering.

Er waren in totaal 1859 aanvragen tot medio 2009, 272 door de tweede fase en uiteindelijk 181 toekenningen. Dit leidde tot 145 investeringen in begin 2010. In 2012 was dit aantal gestegen tot 260 investeringen initiële investeringen gedaan. Daarnaast zijn er nog 315 vervolginvesteringen uitgevoerd met een totale investering van 360 miljoen euro. Uit de externe evaluatie bleek dat HTGF-bedrijven sneller groeien dan andere starters. Tot op heden is het uitvalpercentage onder de 25%, maar de regeling is nog te jong om definitieve resultaten te kunnen rapporteren. Het feit dat het mede-participeren door private partijen steeds meer toeneemt, geeft aan dat er duidelijk markpotentieel zit in het portfolio.

Relevantie voor TechnoPartner:

- Opmerkelijk is dat in de Duitse aanpak is gekozen voor een publiek investeringsfonds na slechte ervaringen met het delegeren van investeringsbeslissingen aan private partijen. Het ministerie heeft daarbij gekozen voor een 'hands off'-benadering: de uitvoering is in handen van een zelfstandige organisatie die opereert zoals private VC-fondsen.
- Naast de overheid zijn ook grote bedrijven betrokken als investeerders in het fonds. Dit heeft als voordeel dat hun expertise en netwerken kunnen worden gemobiliseerd. Bovendien genereert het de deal flow voor de investeringsfondsen van deze bedrijven. De Duitse aanpak stimuleert daarmee dus ook corporate venturing. In Nederland is corporate venturing nog weinig ontwikkeld. In dat opzicht is het HTGF dus een interessante voorbeeld.
- De maximale investeringen zijn relatief beperkt, vooral voor kapitaalintensieve sectoren. In TechnoPartner spelen dezelfde discussies over de maximale participaties.
- Een ander interessant aspect is het netwerk van coaches. Deze zorgen voor betere aanvragen en voor een grotere deal flow. De meerwaarde van de coaches is afhankelijk van een goede prijs-kwaliteitverhouding van de dienstverlening.
- HTGF probeert actief een community van portfoliobedrijven, investeerders en coaches te ontwikkelen. TechnoPartner zou eenzelfde aanpak kunnen hanteren om de verschillende Seed-Capital-fondsen, portfoliobedrijven en andere betrokkenen met elkaar in contact te brengen.

3.3 Effectiviteit van de Seed-Capital-regeling

Volgens de tekst van de subsidieregeling wordt het succes van de Seed-Capital-regeling gemeten aan de hand van de volgende effecten:

- het aantal opgerichte fondsen (3.3.1);
- de mobilisatie van risicokapitaal voor technostarters (3.3.2);
- het aantal participaties in technostarters (3.3.3).

Streefcijfers die bij de start van het programma in 2004 werden genoemd zijn: 5 tot 15 fondsen in de komende tien jaar en 30 participaties per jaar.[33]

---

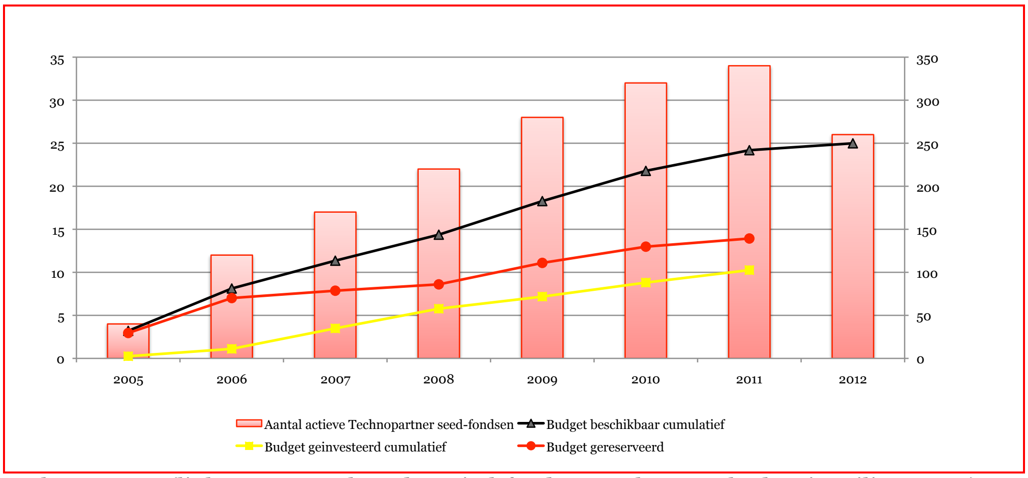
33 Actieprogramma TechnoPartner, p. 23.

Naast de directe effecten van de Seed-Capital-regeling kijken we ook naar de indirecte effecten: we gaan in op de resultaten van de bedrijven waarin wordt geparticipeerd door Seed-Capital-fondsen (3.3.4), op de exits die tot nu toe zijn gerealiseerd en de verwachte terugbetalingen van de Seed-Capital-fondsen aan de overheid (3.3.5).

3.3.1 Het aantal Seed-Capital-fondsen

Tot en met 1 januari 2012 zijn in totaal 36 Seed-Capital-fondsen ondersteund vanuit de Seed-Capital-regeling (zie Bijlage D voor een overzicht van de fondsen). Met deze aantallen opgerichte Seed-Capital-fondsen zijn de oorspronkelijke streefcijfers (5 tot 15 fondsen in 2005-2014) ruim gehaald.

Figuur 15 Het aantal actieve Seed-Capital-fondsen en investeringsbudgetten



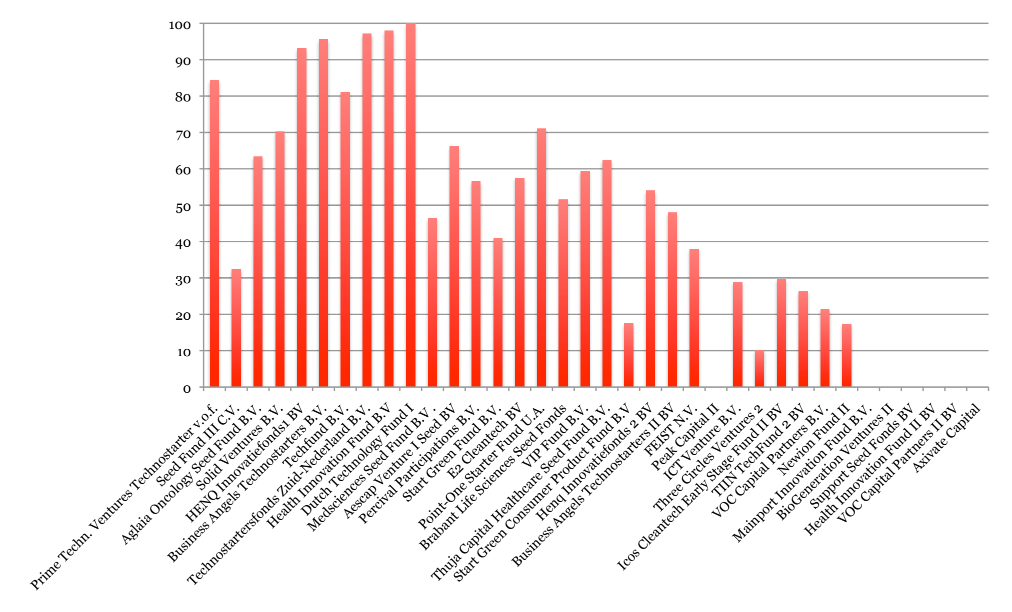
TechnoPartner (linkeras = aantal Seed-Capital-fondsen; rechteras = budget in miljoen euro)

Van deze 36 Seed-Capital-fondsen zijn er inmiddels acht uitgeïnvesteerd[34]. De nieuwe toekenningen in de laatste tender zijn nog niet meegenomen, dus het aantal actieve Seed-Capital-fondsen in 2012 zal iets groter zijn en de daling na 2011 dus iets minder groot.

3.3.2 De mobilisatie van risicokapitaal voor technostarters

Figuur 16 geeft een overzicht van het realisatiepercentage van de individuele Seed-Capital-fondsen. De oudste Seed-Capital-fondsen staan aan de linkerzijde van de figuur; rechts staan de Seed-Capital-fondsen die recent zijn opgericht en nog geen investeringen hebben gedaan.

Figuur 16 Investeringen Seed-Capital-fondsen: realisatie van investeringsbudgetten (in %)



TechnoPartner

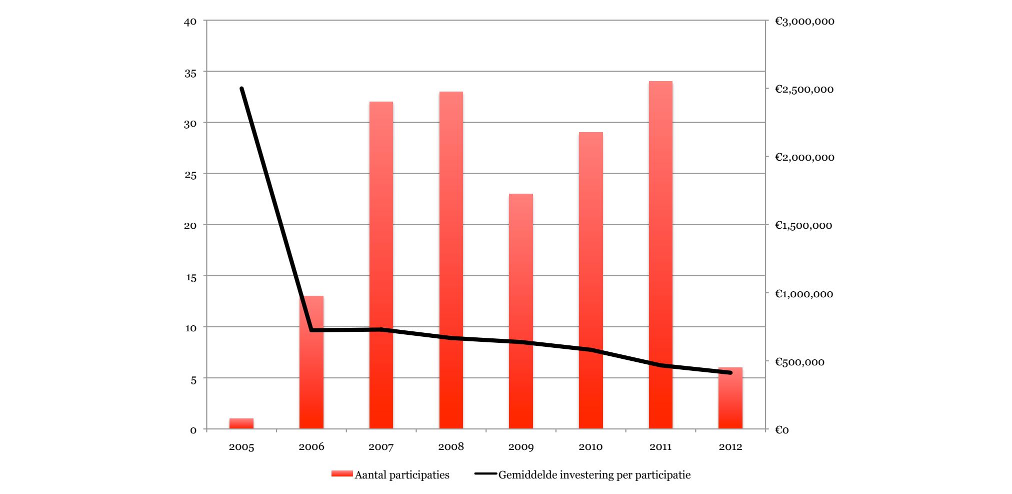
Tot en met 2012 hadden de Seed-Capital-fondsen gezamenlijk een investeringsbudget van €249,88 miljoen. Hiervan is bijna de helft (49,3%, ofwel €123,12 miljoen) beschikbaar gekomen via de leningen van TechnoPartner. In totaal is €103,69 miljoen geïnvesteerd. Het realisatiepercentage is daarmee 41,5%. De fondsen die inmiddels zijn uitgeïnvesteerd hadden een gemiddeld realisatiepercentage van 77,18%. Dit betekent dat ruim een vijfde van het gecommitteerde budget van deze acht fondsen niet is uitgegeven.

3.3.3 Het aantal participaties in technostarters

In totaal zijn er 171 participaties verricht. Als de opstartperiode 2005-2006 buiten beschouwing wordt gelaten, is de streefwaarde van gemiddeld 30 participaties per jaar precies gehaald. Figuur 17 laat een overzicht zien van het aantal participaties dat de Seed-Capital-fondsen in de afgelopen jaren hebben verricht en van de gemiddelde participatiegrootte.

De bijzonder snelle groei van het aantal participaties in 2006 en 2007 wijst duidelijk op het effect van het programma. In 2009 viel het aantal participaties sterk terug tot onder de streefwaarde, vooral door de verslechterde economische omstandigheden. In 2010 was er weer een herstel en in 2011 bereikten de Seed-Capital-fondsen een nieuw topscore met 34 participaties. De gemiddelde participatiegrootte daalde - na de uitschieter van een enkele investering van €2,5 miljoen - na 2006. De kleinste participatie was €75.000. Zo'n 80% van de participaties zit tussen de €100.000 en €1,175 miljoen.

Figuur 17 Aantal participaties door Seed-Capital-fondsen en gemiddelde participatiegroottes

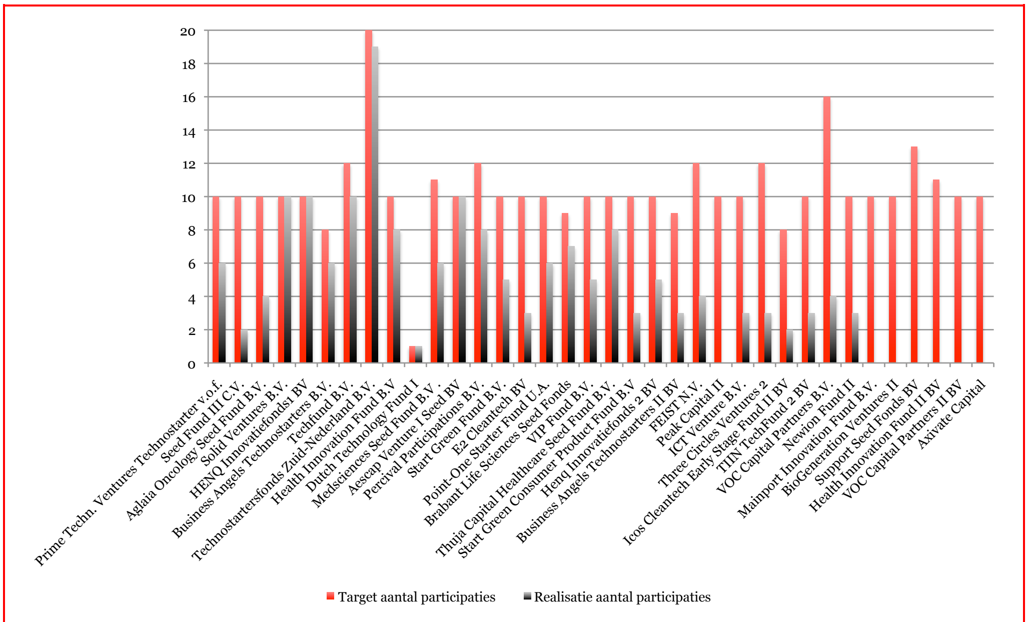


TechnoPartner

In Figuur 18 zijn de targets en realisaties weergegeven. Het realisatiepercentage van het aantal participaties van de Seed-Capital-fondsen die zijn uitgeïnvesteerd in de periode 2010 - medio 2012, is 70,8%. Het ligt in de lijn der verwachtingen dat de doelstelling van het aantal participaties niet gehaald gaat worden, dit wordt volgens de geïnterviewde fondsmanagers voornamelijk veroorzaakt door de tegenslag vanwege de financiële crisis.

De gemiddelde leeftijd van de technostarters bij participatie is 1,47 jaar. Dit toont aan dat de Seed-Capital-fondsen investeren in het begin van de levenscyclus, en dus dat ze niet geneigd zijn zo lang mogelijk te wachten om zo de risico's te verkleinen. Wat betreft de sectoren waarin de Seed-Capital-fondsen investeren is er een grote diversiteit. ICT en life sciences zijn de meest voorkomende specialisaties van deS-fondsen, gevolgd door (bio)medische technologie en gezondheid.

Figuur 18 Aantal participaties Seed-Capital-fondsen: targets en realisaties



TechnoPartner / AgentschapNL

3.3.4 Resultaten bedrijven die participaties ontvingen.

Twee concrete maatstaven van (voorlopig) succes van de Seed-Capital-regeling zijn de resultaten in termen van omzet en DE werkgelegenheid van bedrijven waarin participaties zijn verricht. Hoewel de data niet compleet zijn, geven de cijfers een eerste indruk van de potentie qua resultaten van deze bedrijven. Van de 171 participaties is van 99 de omzet bekend. De gemiddelde behaalde omzet van deze bedrijven was €961.000. De laagst behaalde omzet was €378 en de hoogste €8 miljoen. Sinds het begin van de Seed-Capital-regeling hebben deze 99 bedrijven in totaal €188 miljoen omzet gerealiseerd.

De gemiddelde werkgelegenheid van de 99 portfoliobedrijven is 9,26 full-time-equivalenten (fte), maar het typische portfoliobedrijf heeft 5,5 fte in dienst (mediaan). Het grootste bedrijf had 80 fte in dienst, maar 80% van de bedrijven had een personeelsbestand van tussen de 2 en 18,5 fte. Het totaal gerealiseerde arbeidsjaren sinds de start van de Seed-Capital-regeling bedraagt voor deze groep 2144 fte.

3.3.5 Exits en verwachte terugbetalingen aan de overheid

Gezien het tijdstip van deze evaluatie is er nog weinig informatie over de uiteindelijke resultaten van de Seed-Capital-fondsen. Slechts acht fondsen zijn inmiddels uitgeïnvesteerd, en zij kunnen hun portfolio nog zes jaar in beheer houden. Tot nu toe zijn er slechts acht desinvesteringen (exits) geweest in het totaal van 171 participaties. Figuur 19 geeft een overzicht van de exits die tot nu toe hebben plaatsgevonden. Behalve de twee gevallen waarbij een grote participatie is doorverkocht, zijn de overige exits over het algemeen geen succesverhalen.

Figuur 19 Exits door Seed-Capital-fondsen

Type exit	**Aantal jaar geparticipeerd**	**Initiële participatiegrootte**	**Totaal opbrengsten**
Faillissement (4x)	0; 2; 2; 3	Gemiddeld ± €420.000	€590
Verkoop belang aan bedrijf (1x)	2	€400.000	€407.000
Verkoop belang aan fonds (2x)	3; 2	€2,5 miljoen; €1,175 miljoen	onbekend
Verkoop belang aan oorspronkelijke aandeelhouder (1x)	1	€450.000	€123.000

AgentschapNL

Tot nu toe was de opbrengst uit de verkoop van aandelen, rente-inkomsten van achtergestelde leningen verstrekt door Seed-Capital-fondsen en aflossingen €2,58 miljoen. Hiervan was 20% opbrengst voor de overheid (overeenkomstig de eerste fase uit de terugbetalingsregeling).

Figuur 20 Overzicht opbrengsten Seed-Capital-fondsen (tot 2012)

Opbrengsten voor:	**€**	**Opbrengsten uit:**	**€**
Staat	516.672	Verkoop aandelen	844.622
Seed-Capital-fondsen	2.067.126	Aflossingen	625.514
		Rente op achtergestelde leningen	1.103.662
		Overige	10.000
Opbrengsten totaal	2.583.798		2.5837.98

TechnoPartner

Het is op dit moment nog te vroeg om een goede schatting te geven van de uiteindelijke resultaten van de Seed-Capital-fonden en om een antwoord te geven op de vraag of de ‘revolving fund’-gedachte werkelijkheid zal worden.

Niettemin verwachten vrijwel alle geïnterviewde Seed-Capital-fondsmanagers uiteindelijk de lening in zijn geheel terug te kunnen betalen. Ze verwachten uiteindelijk een goed rendement te halen op (een aantal van) hun participaties. Seed-Capital-fondsmanagers geven aan dat ze niet zo veel tijd, energie en (eigen) geld zouden steken in het fondsbeheer als ze niet de verwachting zouden hebben dat de rendementsdoelstellingen zouden worden gehaald. De terugbetaling zal naar verwachting pas na afloop van de periode van 6+6 jaar plaatsvinden. De timing is afhankelijk van de exit-mogelijkheden en deze zijn momenteel niet optimaal door de economische crisis.

Figuur 21 Buitenlandse case 2: overheidssteun voor High Potential Start-Ups in Ierland

Enterprise Ireland (EI) is in 1998 bij wet opgericht als een agentschap van het Ministerie van Jobs, Enterprise and Innovation. In de strategie van EI voor 2008–2010 (*Transforming Irish Industry*) spelen innovatie- en exportgerichte 'high potential start-up' bedrijven (HPSUs) een centrale rol. Ze zijn bepalend voor de toekomstige groei van de Ierse economie. Het gaat daarbij niet alleen om het creëren van meer HPSUs, maar vooral ook om de omvang van bestaande HPSUs te vergroten, zodat ze internationale spelers worden met belangrijke posities op wereldmarkten. De ondersteuning van HPSUs is onderdeel van het 'National Development Plan 2007–2013', een overkoepelend strategisch kader voor de Ierse overheid.

Elk jaar worden ongeveer 500 businessplannen ingediend. In 2011 werden 93 nieuwe HPSUs ondersteund (80 in 2010 en 73 in 2009) met een bedrag van €20,4 miljoen (€18,7 miljoen in 2010 en €21 miljoen in 2009). Deze HPSUs zullen naar verwachting ruim 1600 banen creëren voor eind 2013. HPSUs komen uit verschillende bronnen: 10 van de 93 HPSUs waren internationale ondernemers en 10 kwamen uit onderzoeksinstituten. Daarnaast kregen 19 17 bestaande HPSUs vervolginvesteringen ter waarde van €3 miljoen (in 2010: 17 HPSUs en €2,15 miljoen). In het kader van het Seed & Venture Capital Programme 2007–2012 waren er eind 2010 negen nieuwe fondsen gestart met een bijdrage van EI van €152 miljoen. Het totale investeringsbudget bedraagt €550,6 miljoen, waarvan eind 2010 €80,1 miljoen was geïnvesteerd (15%).

Er zijn opmerkelijke verschillen tussen de Ierse aanpak en TechnoPartner.

- Het verschil in definitie van 'technostarters'. In de Ierse benadering ligt de nadruk op internationale markten en hanteert men een brede opvatting van innovatie.
- IE focust op 'high potentials' en bepaalt zelf of een starter de status van HPSU verdiend.
- IE combineert een directe benadering van starters (breed pakket aan steunmaatregelen) met een indirecte benadering (waarbij private investeringsfondsen worden ondersteund).
- Ddirecte begeleiding door speciale 'Development Advisors' (DAs) die als 'account managers' fungeren. DAs ondersteunen HPSUs in alle fasen van hun ontwikkeling.
- Via eigen investeringsfondsen investeert EI direct in HPSUs, vooral om hen te helpen 'investor-ready' te worden. EI heeft daartoe de nodige expertise in huis gehaald.
- EI treedt op als limited partner in VC-fondsen onder het Seed & Venture Capital scheme.
- EI maakt gebruik van wereldwijd netwerk van Ierse expats. Zij worden bijvoorbeeld ingeschakeld om HPSU's te helpen bij het toegang krijgen tot internationale markten.

Aspecten van de Ierse benadering die interessant zijn voor de Nederlandse aanpak van 'technostarters':

- Internationalisering van starters.
- Focus op innovatieve 'high potential' starters: het gaat om snelle groeiers, niet om starters.
- Aandacht voor het aantrekken van buitenlandse venture capitalists naar de Nederlandse risicokapitaalmarkt.
- Uitgaan van behoeften van starters gedurende de verschillende ontwikkelingsstadia in plaats van een benadering uit te gaan van verschillende programma's. In de Ierse benadering schuilt wel het risico van te veel 'pampering' door de overheid en te weinig blootstelling aan de marktwerking.
- Een fund-of-funds is een relevante aanvulling op de Nederlandse beleidsmix.

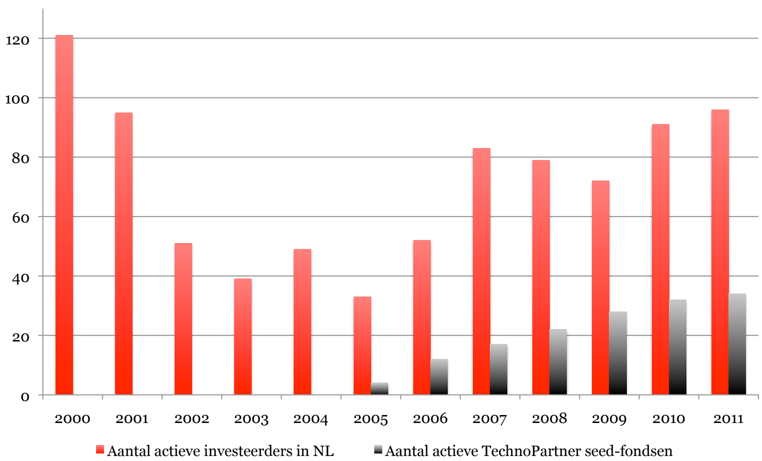
- In de Ierse benadering vereist de uitvoering veel kennis en competenties bij de overheid op het gebied van high potential start ups. De Nederlandse benadering wordt juist gekenmerkt door het delegeren aan andere (intermediaire) partijen. Agentschap NL positioneert zich als efficiënte uitvoeringsorganisatie, terwijl EI zich presenteert als organisatie die weet wat er speelt bij bedrijven en pro-actief kan meedenken.

3.4 De bijdrage aan en effecten op de VC-markt en de Nederlandse economie

3.4.1 Het aandeel van de Seed-Capital-fondsen in de Nederlandse VC markt

In korte tijd heeft de Seed-Capital-regeling zich een belangrijke positie verworven in de markt van venture capital (VC) in Nederland. Figuur 22 laat zien dat het aandeel van de TechnoPartner Seed-Capital-fondsen in het totaal aantal fondsen steeg: van 12% in 2005 tot maar liefst 39% in 2009 en 35% in 2010 en 2011. De bijdrage van de Seed-Capital-regeling aan het aantal investeringsfondsen is dus substantieel.

Figuur 22 Aantal actieve VC investeerders en aantal TechnoPartner Seed-Capital-fondsen



Tornado / TechnoPartner

3.4.2 Bijdrage van de Seed-Capital-fondsen aan het aantal VC-deals

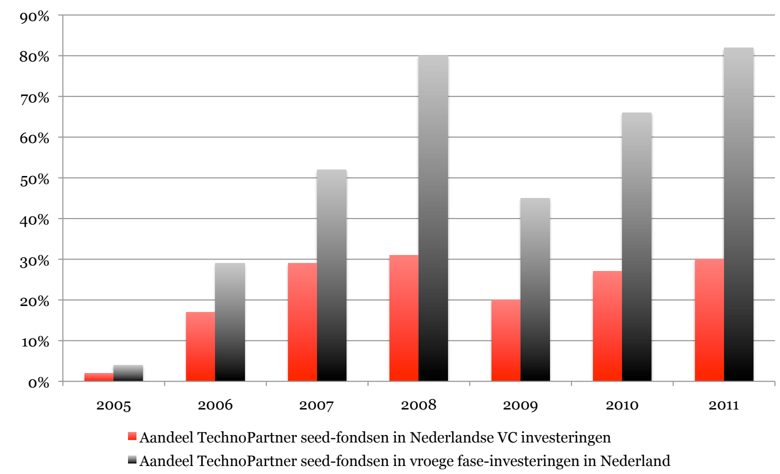
Het aandeel van alle Nederlandse VC-investeringen waar één of meer TechnoPartner Seed-Capital-fondsen aan deelnam/-neemt, steeg van 2% in 2005 naar 31% in 2008. In 2009 daalde het aandeel tot 20% om vervolgens weer te stijgen tot 30% in 2011 (zie Figuur 23). Sinds 2007 nemen TechnoPartner Seed-Capital-fondsen continu tussen de 20% en 30% van het totale aantal VC-deals voor hun rekening. Het aandeel van de Seed-Capital-fondsen in het aantal vroege fase-investeringen is (uiteraard) nog groter en vertoont eenzelfde patroon: eerst een stijging (tot maar liefst 80%) in 2008, gevolgd door een terugval in 2009 (tot 45%) en een herstel in de 2010 en 2011 (tot 82%)[35]. De TechnoPartner Seed-Capital-fondsen spelen dus een zeer belangrijke rol in de vroege fase VC-deals.

Overigens is het aandeel van de Seed-Capital-regeling in termen van het geïnvesteerde bedrag veel kleiner dan in termen van het aantal deals. Met andere woorden, de omvang van de deals door de TechnoPartner Seed-Capital-fondsen is relatief klein. Dit hangt samen met de focus van de Seed-Capital-fondsen op de vroegste fase.

[35] Tornado Insider (2012) Nederlands investeringsklimaat voor Technostarters, 6-meting. Het aandeel van de vroege fase-investeringen in het totaal aantal venture capital-investeringen steeg in de eerste twee jaar van de Seed-capital regeling van 58% in 2005 tot 77% in 2006. In 2007 was het aandeel nog 72%, maar het nam vervolgens af tot 45% in 2010. In 2011 was het aandeel vroege-fase investeringen 50%.

Eerder zagen wij al dat de periode voor de val van Lehman (in september 2008, die een mondiale crises in de financiële sector veroorzaakte) er een enorme groei was van het beschikbare durfkapitaal in Nederland. In 2008 neemt Nederland zelfs de koppositie in vergeleken met de referentielanden. Deze periode valt samen met de start van het TechnoPartner programma. TechnoPartner had tot en met 2008 een kleine €80 miljoen uitgezet[36]. Het totale bedrag geïnvesteerd als vroege fase-durfkapitaal over die periode was €420 miljoen. Met een aandeel van 19% heeft Technopartner dus substantieel aan deze groei bijgedragen.

Figuur 23 Aandeel TechnoPartner Seed-Capital-fondsen in VC-investeringen en in vroege fase-investeringen in Nederland (% van het aantal deals)



Tornado Insider

3.4.3 Volgend equity gap

Het merendeel van geïnterviewde Seed-Capital-fondsmanagers wijst erop dat de equity gap inmiddels is verschoven richting €4 à 5 miljoen; een deel pleit dan ook vervolgens voor een verruiming van de cap op participaties in portfoliobedrijven.

Het knelpunt voor de 'equity gap' tot €2,5 miljoen lijkt dus grotendeels opgelost, maar andere knelpunten aan de voor- en achterkant beginnen nu groter te worden. Aan de 'voorkant' lijkt het aanbod van goede investeringsrijpe technostarters een knelpunt te worden. Door de relatief beperkte omvang van de Nederlandse markt is het aanbod van goede technostarters ook relatief beperkt. Aan de 'achterkant' wordt een gebrek aan kopers van bedrijven uit de seed-fase geconstateerd. Grotere venture capitalists hebben de neiging om grotere investeringen te doen (vanwege het hogere rendement in absolute termen) en ondernemingen die worden afgeleverd door Seed-Capital-fondsen zijn vaak nog te klein voor dit soort grote durfinvesteerders. Daardoor is er minder behoefte aan (nog) meer nieuwe Seed-Capital-fondsen en meer behoefte aan betere en grotere Seed-Capital-fondsen die zonodig ook kunnen doorinvesteren in vervolgrondes. Grotere fondsen bieden bovendien meer mogelijkheden voor verdere professionalisering. Overigens geldt het schaalargument niet voor alle typen Seed-Capital-fondsen. De business angels hebben in het algemeen minder behoefte aan meer slagkracht, ook omdat ze niet alleen door het verkrijgen van direct rendement worden gedreven.

---

36 Technopartner Voortgangsrapportage 1 juli t/m 21 december 2008

3.4.4 Impact op Nederlandse economie

Over de uiteindelijke impact van de Seed-Capital-regeling op de Nederlandse economie is in kwantitatieve zin nog weinig te zeggen. Daarvoor zijn er nog te weinig exits geweest en is de periode sinds de start van de regeling nog te kort.

In kwalitatieve zin kan er wel iets gezegd worden over het type exits en de gevolgen daarvan voor de technostarters en economie. Seed-Capital-fondsmanagers verwachten dat de meeste (succesvolle) exits zullen gebeuren door overname door een groter bedrijf of door een buitenlandse (vaak Amerikaanse) venture capitalist. Dit komt mede door de restricties die de regeling stelt ten aanzien van doorinvesteren door de Seed-Capital-fondsen in vervolgrondes. De kansen op de beursgang zijn in het huidige klimaat niet groot. Überhaupt is het aantal te verwachten 'klappers' klein in een kleine markt als Nederland en in een versnipperde Europese markt. De Seed-Capital-fondsmanagers verwachten daarom geen 'nieuwe TomTom', maar eerder dat succesvolle technostarters zullen worden overgenomen door grote bedrijven of in buitenlandse handen terecht komen. In de Amerikaanse markt liggen vaak meer kansen voor snelgroeiende technostarters, niet alleen wat betreft de toegang tot risicokapitaal maar ook wat betreft afzetmarkten.

Figure 24 Buitenlandse case 3: Overheidssteun voor starters en jonge innovatie bedrijven in Finland

De Finse Research and Innovation Council publiceerde eind 2010 de *Research and Innovation Policy Guidelines for 2011-2015*. Innovatief ondernemerschap en kennisvalorisatie spelen hierin een belangrijke rol, naast andere beleidsprioriteiten zoals wetenschappelijk onderzoek, diensteninnovatie en vraaggedreven innovatie.

Hiervoor wordt ingezet op publieke financiering en dienstverlening aan deze doelgroep, op ondernemerschap in het onderwijs en op het verbeteren van het ondernemingsklimaat. Omdat het in Finland ontbreekt aan een goed functionerende venture capital markt en internationale investeerders, probeert het beleid private venture capitalists te stimuleren om te investeren in jonge en snelgroeiende bedrijven. Ook is er aandacht voor de toepassing en valorisatie van publiek gefinancierd onderzoek.

Vanwege de kleine thuismarkt is het beleid gericht op het stimuleren van (jonge) ondernemingen die internationaal groeien. Het Young Innovative Companies (YIC) programma helpt sinds 2008 jonge innovatieve bedrijven bij snelle internationale groei. De maximale subsidie is €1 miljoen per bedrijf en wordt gefaseerd gegeven en kan voor diverse activiteiten worden gebruikt. Daaraan voorafgaand kan een bedrijf een subsidie aanvragen voor de planning van de groeiactiviteiten. Eind 2010 hadden 71 bedrijven in totaal €33 miljoen subsidie gekregen (gemiddeld €465.000 per bedrijf). Het Vigo Start-Up Accelerator programma overbrugt het gat tussen early-stage technologiebedrijven en internationale VC investering. Inmiddels zijn er 9 Accelerators (geselecteerde onafhankelijke bedrijven geleid door internationaal ervaren ondernemers die de veelbelovende start-up helpen "to grow faster, smarter, and safer into the global market". De Accelerators zijn 'co-ondernemers' die zelf ook investeren in de bedrijven waarmee ze werken). De overall doelstelling van het Vigo programma is om de deal flow van snelgroeiende bedrijven te stimuleren.

Finnvera is een gespecialiseerd financieel dienstverleningsbedrijf dat eigendom is van de Finse Staat. Finnvera biedt leningen, garanties, VC investeringen en exportkredietgaranties. Finnvera heeft van de Finse Staat ondermeer als doelstelling meegekregen om het aantal startende bedrijven te vergroten en de groei, internationalisering en export van (MKB-)ondernemingen te stimuleren. Tussen 2006 en 2011 heeft Finnvera directe VC-investeringen gedaan in 173 bedrijven. Daarnaast investeert Finnvera in regionale investeringsfondsen die worden gemanaged door private operators en in investeringsfondsen die zijn opgezet in het kader van het Vigo Acceleration programma. Door deze investeringen in fondsen had Finnvera indirecte aandelen in ongeveer 180 Finse MKB-ondernemingen.

Relevantie voor TechnoPartner:

- De Finse aanpak met veel partijen betrokken bij de ondersteuning van start-ups met het risico van gebrek aan coherente en integrale benadering van start-ups.
- Het YIC-programma is meer gefocust op internationale groei(versnelling) dan op starten. De scope is dus breder dan 'technostarters'.

- Tekes geeft via het YIC-programma rechtstreeks een gefaseerde subsidie aan starters: er worden dus geen intermediaire partijen (zoals TTO’s) gebruikt.
- Het Vigo Start-Up Accelerator programma kent een indirecte benadering: het is gericht op Accelerator teams die starters helpen investeringsrijp te worden. De Accelerators kunnen gebruik maken van financiële steun vanuit het YIC-programma en het Seed Fund Vera. Opmerkelijk is de separate besluitvormingsprocedures, waardoor de meerwaarde van de Accelerator niet altijd duidelijk is. Er is geen sprake van delegeren van investeringsbeslissingen. De Accelerators mogen niet doorinvesteren in hun portfoliobedrijven.
- De Finse staat heeft eigen investeringsfondsen die direct en indirect investeren in starters en snelle groeiers. In de Finse benadering wordt gekozen voor publieke fondsen en ‘in house’ expertise en dus niet voor het delegeren van investeringsbeslissingen aan private fondsen. Opmerkelijk is het symmetrische upside model dat wordt gehanteerd: Seed Fund Vera verwacht dezelfde returns als private investeerders. Het Nederlandse asymmetrische model dat wordt gehanteerd bij de Seed-Capital-regeling lijkt wat dat betreft beter toegesneden op het wegnemen van de equity gap.

3.5 Efficiëntie van de Seed-Capital-regeling

De efficiëntie van de Seed-Capital-regeling wordt voor een belangrijk deel bepaald door de opzet van de regeling, waarbij de investeringsbeslissingen worden gedelegeerd aan de private partijen. Hierdoor zijn de kosten voor de overheid relatief beperkt. Seed-Capital-fondsmanagers gaan met de lening van TechnoPartner niet anders om als met hun eigen bijdrage of de investeringen door private kapitaalverschaffers. Deze opzet van een hybride fonds is in principe efficiënter dan een opzet waarbij de overheid zelf haar eigen investeringsfondsen opricht en beheert (of laat beheren).

Door de gekozen opzet wordt een groot deel van de uitvoeringskosten verschoven naar de Seed-Capital-fondsen. De administratieve lasten worden door de meeste fondsmanagers ‘redelijk’ of ‘fair’ genoemd. Er is dus geen sprake van overmatige overheveling van kosten van publieke naar de private partijen. Wat ook bijdraagt aan de doelmatigheid van de regeling is dat de lening van de overheid in haar geheel wordt gebruikt voor participaties in technostarters, en niet voor de managementkosten van het fonds.

3.6 De additionaliteit van de Seed-Capital-regeling

Hierboven kwam al het substantiële aandeel van de TechnoPartner Seed-Capital-fondsen aan de orde, vooral in de vroege fase investeringen in de Nederlandse VC-markt. Maar dit is nog geen bewijs van additionaliteit, namelijk dat de fondsen er niet zouden zijn geweest als er geen TechnoPartner programma was geweest.

Uit Bijlage E blijkt dat de Seed-Capital-regeling het enige instrument is dat specifiek is gericht op de toegang tot vroege fase-risicokapitaal voor technostarters. De Borgstelling MKB biedt weliswaar ook mogelijkheden voor starters[37], maar betreft niet vroege fase-durfkapitaal. Er is dus geen overlap tussen de Seed-Capital-regeling en de rest van het beleidsinstrumentarium. Met dit instrumentarium wordt een belangrijk deel van de financieringsbehoefte van bedrijven in de verschillende levensfasen afgedekt.

Uit alle interviews met Seed-Capital-fondsmanagers blijkt duidelijk dat de Seed-Capital-regeling een cruciale rol heeft gespeeld bij de keuze om een Seed-Capital-fonds op te richten voor de vroege fase en gericht op technostarters. Vrijwel alle betrokken managers onderstrepen op het grote belang van de regeling en constateren dat de ‘equity gap’ tot €2,5 miljoen grotendeels is gedicht. Dankzij de Seed-Capital-regeling is er inmiddels voldoende beschikbare risicokapitaal voor deze fase en er lijkt volgens

[37] Als een starter bij de bank een 'starterslening' afsluit van maximaal €266.667,00 staat de overheid borg voor 67,5%.

enkele geïnterviewde fondsmanagers zelfs enige verzadiging (en versnippering in het aanbod van Seed-Capital) op te treden.

Op basis van alle interviews met Seed-Capital-fondsmanagers concluderen we dat er een duidelijke additionaliteit is van de Seed-Capital-regeling. Dankzij de regeling zijn er meer Seed-Capital-fondsen opgezet en is er meer vroege fase-durfkapitaal beschikbaar voor technostarters. Zonder de regeling was - gezien de ongunstige risico-rendementsverhouding - het VC-landschap in Nederland een stuk schraler geweest en waren er minder fondsen opgezet voor de seed-fase.

3.7 Discussie

De hoofdconclusie is dat de Seed-Capital-regeling in de kern goed is opgezet om het gesignaleerde knelpunt - de 'equity gap' voor technostarters - aan te pakken. Succesfactoren van de regeling zijn het delegeren van investeringsbeslissingen aan private partijen, de hefboomwerking dankzij de lening van de overheid, de verbetering van de risico-rendementsverhouding en de goeddoordachte asymmetrische terugbetalingsregeling[38]. De overheidsbijdrage in de vorm van een achtergestelde lening heeft als voordeel dat de relatie tussen de Seed-Capital-fondsen en de overheid een duidelijke privaatrechtelijke vorm heeft die past bij de manier van werken van investeringsfondsen. Het is in lijn met de idee om investeringsbeslissingen te delegeren aan private partijen.

Toch zijn er ook knelpunten: de specificaties betreffende gemiddelde investeringen, maxima, gezamenlijke investeringen en doorinvesteringen brachten beperkingen met zich mee die zich vertaalden in een lagere realisatie, een focus op minder-kapitaalintensieve sectoren en op termijn suboptimale begeleiding van technostarters[39]. De balans tussen 'aan de markt overlaten' en 'gecontroleerd en gericht gebruik van overheidsgeld' is vanzelfsprekend precair, maar de in TechnoPartner gekozen constructie resulteerde soms in een discrepantie tussen de in regels vastgelegde beleidsvisie en de haalbaarheden van de dagelijkse praktijk. Deze situatie is prangender geworden sinds de overgang van de uitvoering van de regeling van de semi-zelfstandige TechnoPartner-organisatie naar AgentschapNL.

Het effect van de Seed-Capital-regeling op de Nederlandse vroege-fase durfkapitaal markt is substantieel, en de doelstelling wat betreft het aantal nieuwe technostarters is behaald. Op dit moment kan nog weinig worden gezegd over het succes van deze technostarters, maar de Seed-Capital-fondsinvesteerders hebben positieve verwachtingen. We constateren dat de Technopartner Seed-Capital-regeling heeft bijgedragen aan een nieuw 'equity gap' in het bereik van €2.5 - 5 miljoen, waar weinig partijen in Nederland actief in zijn. Vaak hebben technostarters na de TechnoPartner Seed-Capital-fase een bewezen product, maar nog niet de productie-, marketing- en saleskanalen die een zelfstandig bestaan vereisen. Vanuit de Seed-Capital-regeling is doorinvesteren niet mogelijk, waardoor er behoefte is ontstaan aan een Seed Capital+ of groei-regeling, omdat anders het enige alternatief verkoop aan een grote partij is. De interactie met de rest van het TechnoPartner-programma in het algemeen en met de SKE-regeling in het bijzonder was vrij beperkt, een knelpunt dat ook al in de tussenevaluatie van 2007 werd genoemd[40]. Het aantal technostarters dat vanuit het universitaire onderzoeksdomein succesvol in de Seed-Capital-regeling terecht kwam is relatief klein.

---

[38] In Finland gebruiken de (co-)investeringsfondsen van Finnvera een symmetrisch upside-model. Hierop is de nodige kritiek omdat het niet past bij het uitgangspunt dat deze fondsen aanvullend moeten zijn op de private investeringsfondsen en bereid zouden moeten zijn om meer risico te lopen (marktfalen-argument voor overheidsingrijpen).

[39] De behoefte aan een hoger maximum investeringsbedrag kwam al aan de orde in de Tussenevaluatie 2007, Bureau Bartels, p.66

[40] Tussenevaluatie Technopartner 2007, Bureau Bartels, p. 66

Over de impact van de Seed-Capital-regeling op de Nederlandse economie op de lange termijn is in concrete cijfers op dit moment nog weinig te zeggen. De verwachting is dat de meeste exits zullen gebeuren door overname door een buitenlandse venture capitalist of door een groot bedrijf. De verkoop van Nederlandse technostarters aan buitenlandse partijen kan in eerste instantie ten koste gaan van de (potentiële) werkgelegenheid in Nederland. Er zijn echter ook positieve effecten. Investeerders en ondernemers die op deze manier rendement halen, zullen dit veelal weer opnieuw investeren. Er zullen meer 'serial entrepreneurs' komen die hun ervaring (en geld) in nieuwe bedrijven zullen steken (dit is een van de succesfactoren in Silicon Valley). Dit draagt bij aan een goed ondernemings- en innovatieklimaat in Nederland. De verkoop van succesvolle technostarters aan (middel)grote Nederlandse bedrijven heeft als effect dat deze bedrijven versterkt worden in hun innovatie- en concurrentievermogen. Het patroon van grote bedrijven die veelbelovende kleine bedrijven opkopen past in de 'open innovatie'-gedachte. Wel bestaat het risico dat deze overnames ook om defensieve redenen worden gedaan om potentiële concurrentie uit te schakelen (en 'creatieve destructie' te voorkomen), en is er op de korte termijn weinig structurele additionele werkgelegenheid te verwachten. Voor Nederland is het ongunstiger wanneer deze starters door buitenlandse multinationals worden overgenomen. In Duitsland speelt men met het HTGF juist in op deze verwachte overnames, doordat grote Duitse bedrijven mee-investeren in de start-ups, en voorrang krijgen bij eventuele overnames/samenwerkingsverbanden na de Seed-Capital-fase. Binnen het de Seed-Capital-regeling van het TechnoPartner programma ontbrak een dergelijke op de lange termijn strategie en daarbij horende maatregelen.

4. De TechnoPartner Regeling Subsidieprogramma KennisExploitatie

In dit hoofdstuk komt de Regeling Subsidieprogramma KennisExploitatie (SKE-regeling) van TechnoPartner aan de orde. Ten tijde van deze evaluatie waren achttien aanvragen van SKE-consortia en twee ICrea aanvragen gehonoreerd. Deze twee laatste consortia waren ten tijde van deze evaluatie nog maar net gestart. Onze evaluatie richt zich dan ook primair op de SKE-consortia; daar waar data beschikbaar zijn, nemen we de twee ICrea consortia mee.

Voor de evaluatie van de SKE-regeling hebben wij interviews gehouden met een groot aantal stakeholders (zie Bijlage A) en een focusgroepbijeenkomst met vertegenwoordigers van SKE-consortia (zie Bijlage B). Ook is gebruik gemaakt van een enquête die door de Universiteit Maastricht onder de SKE-consortia is uitgezet (zie Bijlage F). Uiteindelijk hebben 14 consortia aan deze enquête meegewerkt; vaak meerdere personen uit het consortium. Voor onze evaluatie hebben we uitsluitend gebruik gemaakt van de antwoorden van de 14 consortiumleiders.

Dit hoofdstuk is als volgt opgebouwd. We presenteren eerst de doelstelling, opzet en budget van de regeling (4.1). Vervolgens gaan wij in op de aanvragen en de SKE-consortia (4.2), de directe resultaten en bijkomende effecten van de SKE-regeling (4.3) en de succesfactoren voor de SKE-consortia (4.4). Wij sluiten af met een discussie van de resultaten; de volledige conclusies zijn opgenomen in het laatste hoofdstuk van dit rapport (4.5).

4.1 Doelstelling, opzet en budget van de SKE-regeling

4.1.1 Doelstelling en doelen van de SKE-regeling

De SKE-regeling is opgezet met als doel "het tot stand brengen van structurele voorzieningen binnen en rondom kennisinstellingen voor het valoriseren[1] van technologische kennis ten behoeve van bestaand en nieuw bedrijfsleven. De nadruk ligt hierbij op de valorisatie van publiek gefinancierd onderzoek, met inbegrip van toegepast onderzoek, ten behoeve van technostarters".[41] Onder valorisatie wordt in de regeling verstaan: het in economische waarde omzetten van de resultaten van wetenschappelijk onderzoek en toegepast onderzoek.

In de publicatie van de regeling in de Staatscourant is aangegeven dat het succes van het subsidieprogramma moet worden gemeten aan de hand van de omzet die door met de SKE-regeling ondersteunde technostarters wordt gerealiseerd en aan de hand van het aantal octrooiaanvragen en octrooien dat is overgedragen of waarvoor een licentie is verleend.[42]

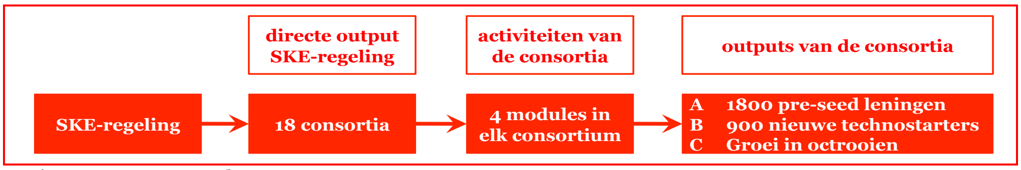
In de tekst van het Actieprogramma TechnoPartner over SKE zijn meer specifieke doelstellingen opgenomen. Daarin staat dat de regeling achttien consortia kon ondersteunen; men ging daarbij uit van een tamelijk gelijkmatige verdeling over de provincies. Van elk consortium werd verwacht dat het 20 pre-seed leningen per jaar zou verstrekken; in totaal dus 360 per jaar en 1800 voor de hele periode van vijf jaar. Met een verwacht slagingspercentage van 50%, zouden gemiddeld per jaar 180

[41] Publicatie Subsidieregeling Kennisexploitatie in *De Staatscourant*, 13 oktober 2004.

[42] SKE in *De Staatscourant,* oktober 2004. Later worden deze doelen 'bijgesteld'. Zo wordt in de Rijksbegroting 2008 een 'aanloopperiode' geïntroduceerd. Daarbij worden ook de realisaties voor de daaraan voorafgaande jaren genoemd: 2006: 100, 2007: 144. De streefwaarde voor 2009 was wel weer 180. Voor de evaluatie gaan wij uit van de in de wet gestelde targets.

succesvolle technostarters ontstaan en dus 900 voor hele periode. De helft daarvan zou uit de kennisinstellingen in de respectievelijke consortia voortkomen (spin-offs).[43] Bovenstaande is in Figuur 25 samengevat.

Figuur 25 Verwachtte output van de SKE, activiteiten en output van de SKE-consortia



Actieprogramma TechnoPartner

4.1.2 Opzet van de SKE-regeling

Kenmerkende elementen van de SKE-regeling zijn:

- Het richt zich op de aanbodkant van technostarters. Het faciliteert het begintraject van kennisexploitatie, dat zich uitstrekt van het doorlichten van onderzoek op commerciële potentie (screenen), het zonodig beschermen van intellectueel eigendom, het zoeken van onderzoekers of ondernemer die de resultaten van het onderzoek willen vercommercialiseren (scouten), tot en met het ondersteunen en faciliteren van de startende ondernemer. SKE bestaat om die reden niet alleen uit een pre-seed faciliteit voor technostarters, maar ook uit andere modules zoals screening en scouting en een octrooifaciliteit om het professionaliseren van het octrooibeleid binnen de kennisinstelling mogelijk te maken.
- De jonge technostarter is de doelgroep van de SKE-consortia. Om gebruik te kunnen maken van de SKE-voorzieningen mag een bedrijf niet langer dan vijf jaar ingeschreven staan bij de Kamer van Koophandel.
- Het derde punt betreft ‘de habitat’ van de regeling. De SKE richt zich primair op publiek gefinancierde kennisinstellingen. Een vereiste van de SKE-regeling is dat een Nederlandse kennisinstelling deel moet nemen aan het SKE-consortium: het universiteiten, universitaire medische centra, publiek gefinancierde onderzoeks-instituten en hogescholen.[44]

De subsidie is verstrekt aan de zogenaamde SKE-consortia, ook wel ‘kennisexploitatie-verbanden’ genoemd. Dergelijke publiek-private partnerships (PPP) konden aanvragen indienen voor SKE-subsidie met een voorstel voor een gestructureerde aanpak van kennisexploitatie en het creëren van duurzame voorzieningen van technostarters. Het SKE-consortium kon een subsidie verkrijgen van maximaal 50% van de projectkosten van het kennisexploitatieproject, met een maximum van €2,5 miljoen per project.

De SKE-consortia konden aanvragen indienen voor vier verschillende modules:

- Module Screening en Scouting: Screenen wordt in de regeling gedefinieerd als het doorlichten van onderzoek op commerciële potentie. Scouten is het zoeken van wetenschappers of ondernemers die dit onderzoek willen vercommercialiseren.
- Module Octrooikosten: Dit betreft ondersteuning van publieke kennisinstellingen in de financiering van aanvragen van octrooien. In de toelichting van de regeling wordt expliciet aangegeven dat er sprake moet zijn van additionaliteit in octrooiering. Subsidie werd dus verleend ten compensatie van de kosten die worden gemaakt om te komen tot een groei in het aantal verleende octrooien.

43 Actieprogramma TechnoPartner (2004)

44 Zie ook: Tweede Kamer der Staten Generaal, Kamerstukken II, 2003-2004, 27406 nr. 5.

- Module Technostarterondersteuning: Het gaat om activiteiten ter ondersteuning van technostarters, zoals toegang tot apparatuur, begeleiding en coaching, huisvesting, netwerkactiviteiten en opleiding en training,
- Module Pre-seed: Met het Pre-seedfonds kan het consortium pre-seed kapitaal verstrekken aan 'pre-technostarters'[45]. Het betreft een persoonlijke lening aan de persoon die het bedrijf wil starten. Het pre-seedfonds heeft een revolverend karakter (opbrengsten kunnen weer gebruikt worden voor nieuwe leningen).[46]

In de loop van het programma is de uitvoering van ICrea ook bij TechnoPartner ondergebracht. ICrea is gericht op de ondersteuning van de exploitatie van creatieve kennis of aan de oprichting van succesvolle ondernemingen door creatieve starters. Bij ICrea konden samenwerkingsverbanden van bedrijven en kennisinstellingen een subsidie aanvragen voor de ondersteuning van creatieve starters.

Bij aanvang werd voor de uitvoering van de SKE €10 miljoen per jaar gereserveerd, voor een periode van vijf jaar. Een kwart van dit bedrag was voor de modules Pre-seed en Octrooikosten. De overige €5 miljoen per jaar was voor de Module Screening en Scouting en de overige ondersteuning van de SKE consortia. De beoordelingscommissie van de SKE-aanvragen heeft erop aangestuurd dat de helft van het beschikbare budget van een consortium werd besteed aan Pre-seed leningen.

4.1.3 Eisen aan de consortia

Om voor subsidiering in aanmerking te komen moesten de SKE-consortia aan de volgende eisen voldoen:

- De consortia moeten PPS-constructies zijn en bestaan uit ten minste één kennisinstelling en één bedrijf en geconstrueerd rondom een kennisinstelling.
- De consortia moeten een integrale aanvraag indienen. De aanvraag voor SKE-steun moeten alle modules bevatten die de verschillende fasen van het begintraject van de jonge technostarter betreffen. Dit teneinde 'cherry-picking' door consortia te voorkomen.
- De activiteiten in de modules moeten nieuwe activiteiten zijn. Activiteiten van consortia of delen van consortia die al voor 2004 werden uitgevoerd, vielen buiten de regeling. De consortia mochten wel voortbouwen op bestaande activiteiten, maar moesten daar substantieel nieuwe elementen aan toevoegen. De enige uitzondering daarop was de Pre-seed Module: ook reeds bestaande activiteiten konden hierop aanspraak maken.
- De plannen van potentiële SKE-consortia dienden inzicht te geven in de voorzieningen van het consortium inzake: (1) kennisexploitatie op het moment van aanvraag, (2) de ontwikkelingen die op dat gebied in de daaropvolgende vijf jaar zouden worden verwacht en (3) de instrumenten die nodig waren om het gat tussen de eerste twee te dichten. Bovendien werd van de consortia gevraagd om inzage te geven in plannen inzake ondernemerschap in het onderwijs, de ondersteuning van technostarters die niet afkomstig zijn van een kennisinstelling, maar uit bijvoorbeeld het gevestigde bedrijfsleven en de voortzetting van de gestructureerde kennisexploitatie na afloop van de subsidieperiode.

4.1.4 Beoordeling van de opzet van de regeling

De opzet van de regeling wordt door alle geïnterviewde SKE-managers en door degene in de focusgroepbijeenkomst zeer gewaardeerd.

---

[45] Dit is de enige context in het Actieprogramma waar binnen de term 'pre-technostarters' wordt gebruikt. Wij gaan er vanuit dat deze term uitwisselbaar is met de term 'technostarter'.

[46] Zie Actieprogramma TechnoPartner alsmede publicatie in *De Staatscourant*.

- Een sterk punt van de regeling is dat het gericht is op het structureel versterken van de kennisexploitatie-infrastructuur. De regeling voorziet niet de ondersteuning van losse trajecten voor kennisexploitatie, maar van het traject van 'kennis naar kassa'. Dit heeft versnippering voorkomen en gezorgd voor een meer integrale aanpak. Belangrijk vind men ook dat er meerdere vormen van ondersteuning en diverse faciliteiten binnen de regeling aangevraagd konden worden.
- Een tweede punt dat door nagenoeg alle respondenten werd genoemd, is de flexibiliteit van de regeling. De regeling bood genoeg ruimte voor een eigen specifieke invulling en aansluiting op de lokale setting. De consortia konden hierdoor goed aansluiten en voortbouwen op hetgeen al in gang was gezet.
- Ten slotte gaven veel van de geïnterviewden aan dat de modaliteiten die aangevraagd konden worden in een duidelijke behoefte voorzagen; ze waren goed gekozen. Voorafgaand aan de regeling was een goede analyse gemaakt van de knelpunten en de regeling adresseerde die knelpunten ook daadwerkelijk, aldus de respondenten.

De respondenten gaven echter wel aan dat de flexibiliteit van de regeling in de praktijk voor problemen zorgde, vooral interpretatieproblemen over wat wel en niet mocht en/of hoe bepaalde zaken geïnterpreteerd of geteld moesten worden. Daar kwam bij dat de regeling niet goed was uitgewerkt. De regeling is in vrij globale en bewoordingen opgesteld en ook zijn er op enkele punten inconsistenties tussen de tekst van de regeling en van de toelichting erop. Een en ander heeft uiteindelijk geleid tot veel strubbelingen tussen de consortia en het bureau van TechnoPartner (en later AgentschapNL) over de precieze interpretatie van een aantal zaken. Dit kwam vooral naar voren op het moment dat de SKE-consortia gevraagd werden verantwoording af te leggen over de besteding van hun middelen en over de bereikte resultaten en in mindere mate bij de start bij de nadere invulling van de activiteiten van de consortia.

4.2 De aanvragen en de consortia

4.2.1 De aanvragen en de beoordeling ervan

Op 1 januari 2009 werd het streefgetal van 18 SKE-consortia gehaald met het opstarten van het EMT Radar-consortium. Er zijn uiteindelijk 21 SKE-aanvragen ingediend, waarvan er drie werden afgewezen. Er zijn twee ICrea-aanvragen gehonoreerd.

De beoordelingscommissie was kritisch over de kwaliteit van de ingediende voorstellen. De geïnterviewde leden van de beoordelingscommissie geven aan dat de kwaliteit niet altijd aan de maat was. Duidelijke lacunes in de aanvragen waren volgens deze geïnterviewden:

- Het veelvuldig ontbreken van een (goede) nulmeting. Het antwoord op de vraag 'Waar staan we op dit moment?' was vaak onvoldoende uitgewerkt. Hierdoor was het voor de commissie moeilijk om ambities van de consortia goed te beoordelen.
- De aanvragen leken vaak nog teveel naar de regeling toegeschreven (wat kunnen we aanvragen?) en nog te weinig vanuit een strategische visie (wat willen we bereiken en hoe kan SKE daarbij helpen?).
- Het ontbreken van duidelijke en concrete doelstellingen en van een concrete uitwerking in termen van resultaten, *milestones*, etc.
- Te ruime begrotingen. De beoordelingscommissie heeft daarop ingegrepen en van bepaalde posten de budgetten verlaagd.

Veel aanvragen richtten zich vooral op de trekkende universiteit en waren niet echt regionaal ingebed, aldus de beoordelingscommissie. Soms besloeg de SKE-aanvraag maar een deel van de kennisinstelling. Dat gold overigens niet voor alle consortia. Er waren enkele consortia met een regionale focus, veelal ondersteund door regionale

ontwikkelingsmaatschappijen. En het SKE-consortium in Wageningen had een landelijke focus, gericht op agrifoodsector.

In de focusgroep is het ontbreken van een regionale focus besproken. Men gaf aan dat bij het schrijven van de aanvragen de regionale verankering niet altijd opportuun was, bijvoorbeeld omdat er in het directe achterland onvoldoende aanknopingspunten waren voor verbinding met de kennisinstelling. In feite, zo bekende men, hadden dat de aanvragers simpelweg zelf die verankering – en dus ook de focus – in onvoldoende mate.

De beoordelingscommissie heeft veel consortia het voordeel van de twijfel gegeven, waarbij men vooral is afgegaan op de kwaliteit van de betrokken personen (cq men had vertrouwen in bepaalde personen uit het consortium). Daarbij had de commissie voor zichzelf een stok achter de deur gereserveerd: ze ging regelmatig bij de consortia op bezoek en voerde dan voortgangsgesprekken en kreeg zo een goede indruk van hoe het ging. De gesprekken boden de commissie tevens de mogelijkheid om (bij) te sturen en eventuele knelpunten terug te koppelen naar het bureau TechnoPartner (c.q. AgentschapNL). Kortom: na de initiële goedkeuring kregen de consortia geen *carte blanche*, maar bleef de commissie een vinger aan de pols houden. Deze gesprekken werden door de consortia gewaardeerd: de geïnterviewde consortialeiders gaven aan dat die gesprekken hen de mogelijkheid gaven om zaken aan te kaarten. Zij hadden het gevoel dat zij gehoord werden en dat er een mogelijkheid was voor een dialoog.

4.2.2 De samenstelling van de consortia

De consortia zijn vooral gebouwd rondom universiteiten. In 12 van de 18 gevallen werd het consortium door een universiteit geleid. Halverwege de doorlooptijd van de regeling stelde het Min EZ tot doel om meer consortia rond hogescholen te realiseren. Dat is slechts ten dele gelukt. In drie van de 18 gevallen heeft een hogeschool de kar getrokken (in zeker één van die gevallen was de rol van de hogeschool volgens betrokkenen vooral cosmetisch). In de drie resterende consortia ging het om een samenwerkingsverband van regionale actoren.[47]

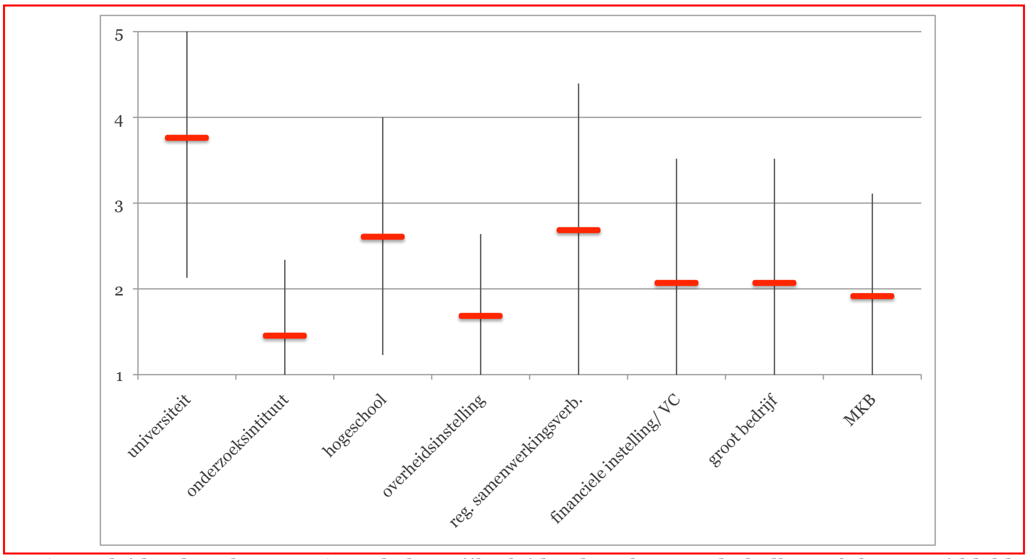
In de meeste consortia was een universiteit de consortiumleider en in de praktijk blijken de universiteiten in veel gevallen ook daadwerkelijk de trekkers van de consortia te zijn (zie Figuur 26). Uit de figuur blijkt ook dat publieke onderzoeks-instituten (bijvoorbeeld de KNAW- en NWO-instituten) nauwelijks vertegenwoordigd waren in de consortia. Hogescholen waren meestal wel onderdeel van het consortium, maar speelden geen grote rol. Dit werd ook bevestigd in de enquête van de Universiteit Maastricht: bijna 57% van consortia geeft aan dat hogescholen niet of nauwelijks een rol speelden. In de interviews is gevraagd naar mogelijke redenen hiervoor. De belangrijkste reden die men noemt is dat bij veel hogescholen nog geen adequate infrastructuur aanwezig is voor valorisatie en ook ontbreekt het vaak aan specifieke expertise en ervaring op dit punt. Dit maakt het voor hogescholen moeilijk om een bijdrage te leveren. Daarentegen komt uit de enquête naar voren dat de regionale organisaties, financiële instellingen en MKB'ers nauw bij de consortia betrokken waren. Het MKB was vooral bij het Food Valley Consortium, het Technosprint Consortium en de Business Generator Groningen van grote toegevoegde waarde. De betrokkenheid van de financiële instellingen - voornamelijk de Rabobank - was groot omdat die in veel consortia de uitvoering van de Pre-seed regeling voor haar rekening heeft genomen.

Behalve de banken zijn er geen andere grote bedrijven vertegenwoordigd in de consortia. In de interviews gaven de consortialeiders aan dat het in de praktijk vaak heel moeilijk bleek om grote bedrijven bij de consortia te betrekken. Soms waren er onvoldoende grote bedrijven in de regio aanwezig, maar in veel andere gevallen waren

[47] Data: Universiteit Maastricht; Berekeningen: Technopolis

de grote bedrijven niet bereid om zitting te nemen in de consortia omdat ze er geen toegevoegde waarde is zagen Veel geïnterviewden gaven aan dat de bedrijven wel op andere manieren betrokken waren, veelal in de rol van coach van startende bedrijven.

Figuur 26 Mate waarin de consortiumpartners een leidende rol vervulden (N=14)



1 = 'geen leidende rol en 5 = 'zeer belangrijke leidende rol. De rode balk geeft het gemiddelde weer, de grijze balk de standaardafwijking. Data: Universiteit Maastricht; Berekeningen: Technopolis

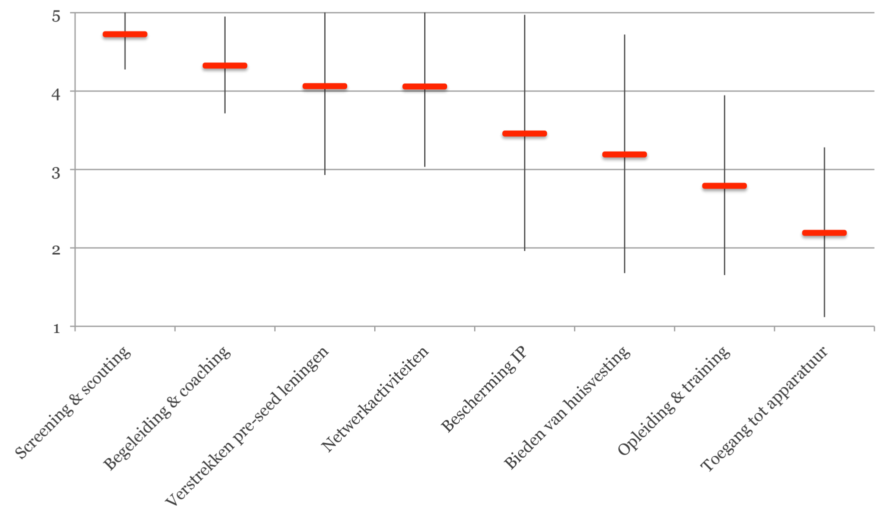
In de enquête is ook gevraagd of er een verschuiving is opgetreden in de rolverdeling gedurende de looptijd. Dat is niet het geval geweest. Wel is volgens de respondenten de betrokkenheid van de Rabobank in de loop der jaren gegroeid.

Ten slotte kwam de samenwerking tussen de partners aan de orde. De overgrote meerderheid van de consortialeiders geeft aan dat de samenwerking over het algemeen goed verliep, slechts 7% is ontevreden over de samenwerking. Tevens gaf men, op twee consortia na, aan dat de taken en verantwoordelijkheden tussen de consortiumpartners helder was geregeld. Alle consortia, op één na, gaven aan dat de partners in het SKE-consortium elkaar goed aanvulden. Er zijn geen consortia die in de enquête aangeven dat men de samenwerking niet wil voortzetten. In de interviews vertelden de consortialeiders dat de samenwerking in veel gevallen ook daadwerkelijk is voortgezet in het nieuwe Valorisatieprogramma. Als reden van een minder goede samenwerking werd in de interviews vooral de onvoldoende meerwaarde van een bepaalde partner genoemd.

4.2.3 De activiteiten van de consortia

De consortia konden zich op vier typen activiteiten richten: screening en scouting, octrooikosten, technostarterondersteuning (toegang tot apparatuur, begeleiding en coaching, bieden van huisvesting, netwerkactiviteiten en opleiding en training) en het verstrekken van pre-seed leningen. Figuur 27 laat zien dat de respectievelijke consortia hierin hun eigen weg hebben gekozen; zij hebben zich allemaal zeer intensief met screening en scouting bezig gehouden. Dit is evident omdat het het uitgangspunt is van de verdere activiteiten. De figuur laat ook zien dat opleiding en training, alsmede het verschaffen van toegang tot apparatuur voor technostarters het minste aandacht hebben gekregen.

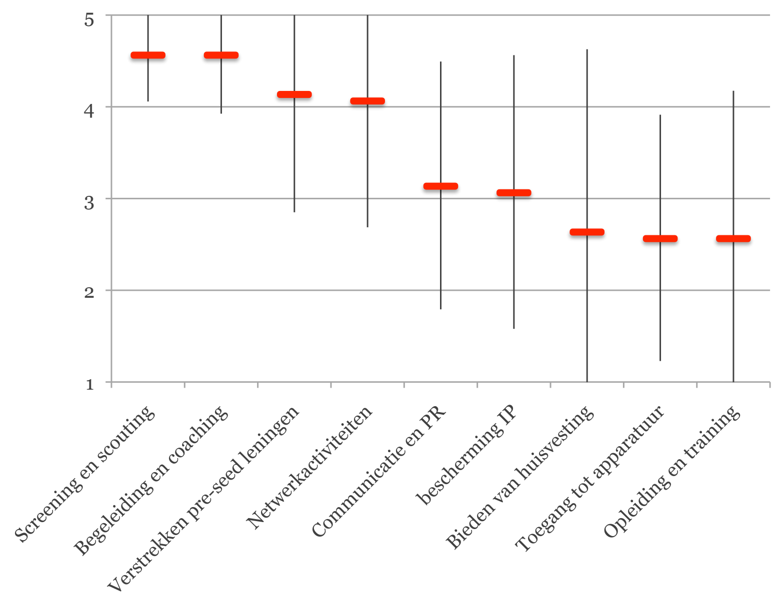
Figuur 27 De mate waarin de SKE-consortia hun taken hebben uitgevoerd (N=14)



1 = 'geen betrokkenheid ; 5 = 'zeer grote betrokkenheid'. De rode balk geeft het gemiddelde weer, de grijze balk de standaardafwijking. Data: Universiteit Maastricht; Berekeningen: Technopolis.

Ook is gevraagd naar de mate waarin hun activiteiten worden gewaardeerd. Figuur 28 laat zien dat er vrij directe relatie is tussen de activiteiten die de consortia uitvoeren (Figuur 27) en de mate waarin volgens hen die activiteiten worden gewaardeerd.

Figuur 28 De waardering van hun activiteiten volgens de SKE-consortia (N=14)



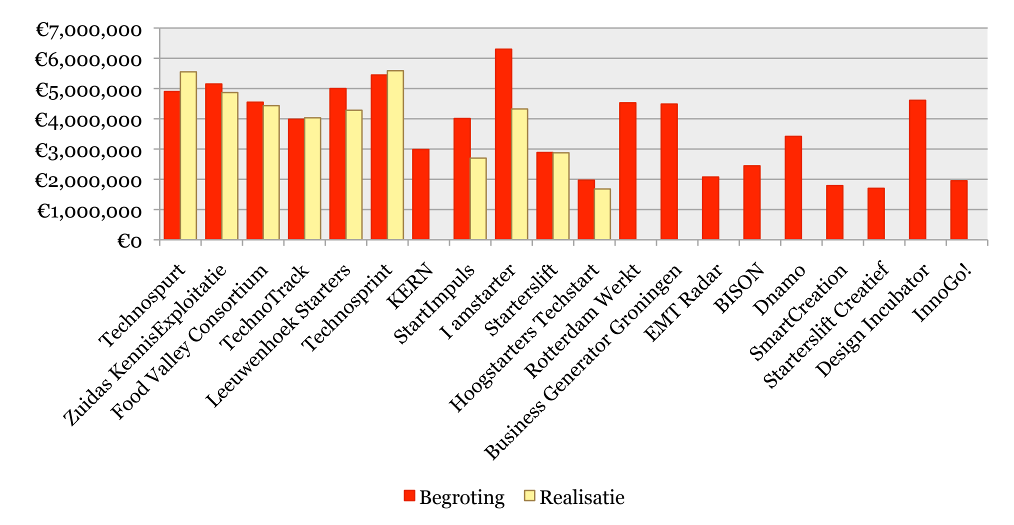
1 = 'heel erg waardevol ; 5 = 'geen waarde'. De rode balk geeft het gemiddelde weer, de grijze balk de standaardafwijking. Data: Universiteit Maastricht; Berekeningen: Technopolis

4.2.4 De budgetten en de realisaties door de consortia

De totale begroting van de 20 consortia (18 SKE en twee I-Crea) bedroeg €70,7 miljoen (subsidie plus eigen bijdrage). Het overgrote deel daarvan (€67,3 miljoen, 91%) had betrekking op SKE-consortia. Van de twintig projecten zijn er vijftien afgerond. Van tien zijn de financiële afrekening en de resultaten door Agentschap NL inmiddels geaccordeerd. Bij de overige vijf loopt dat proces nog. De begroting van de

tien afgeronde projecten bedroeg in totaal €44,2 miljoen. Niet alle toegekende budgetten zijn volledig uitgeput; de gezamenlijke kostenrealisatie was 91,2%. Figuur 29 geeft de begroting en realisatie per SKE-consortium.

Figuur 29 Begrote kosten en realisaties per SKE-consortium



Bron: TechnoPartner

Bij aanvang ging de overheid ervan uit dat ze voor een periode van vijf jaar €10 miljoen per jaar uit zou geven en daarnaast 50% cofinanciering door de consortia. In feite impliceerde dit dat de omvang van de uiteindelijke projectaanvragen van de consortia de daadwerkelijke uitgaven van de overheid zouden bepalen. Naar aanleiding van de goedgekeurde aanvragen hebben de ministeries impliciet de som van hun begrote posten bijgesteld naar €34,4 miljoen: er is dus minder aangevraagd dan aanvankelijk gepland in het Actieprogramma TechnoPartner. Een kleine €19 miljoen van het totaal €34,4 miljoen is reeds besteed en formeel vastgesteld. In de tien tot nu toe afgeronde en vastgestelde SKE-projecten lag de matching iets hoger, namelijk op 53%.[48]

4.3 De effectiviteit van de SKE-regeling

Het directe succes van de SKE-regeling kan worden afgemeten aan het al dan niet behalen van de in het Actieprogramma genoemde doelen: het aantal pre-seed leningen, het aantal nieuwe technostarters en groei in het aantal octrooien. TechnoPartner heeft geen cijfers over het aantal technostarters dat via SKE is begonnen, noch over hun omzet. Wel zijn er cijfers beschikbaar over octrooi-aanvragen, verleende pre-seed leningen en ondersteunde technostarters. We presenteren en bespreken ze hieronder en gaan vervolgens nog in op de indirecte effecten en de additionaliteit van de SKE.

4.3.1 Octrooiaanvragen

Het ministerie van EZ was voorafgaand aan het TechnoPartner programma al bezig met het opzetten van een aparte octrooiregeling, maar besloot gedurende de ontwikkeling van het Actieprogramma TechnoPartner om deze in de SKE onder te brengen. Voor het stimuleren van octrooien was €2,5 miljoen per jaar beschikbaar.

Noch in de tekst van de SKE-regeling noch in de ondersteunende documenten staan concrete streefcijfers voor het aantal octrooien. Wel is in de toelichting op de regeling in de Staatscourant sprake van 'groei', en 'intensivering ten opzichte van de bestaande

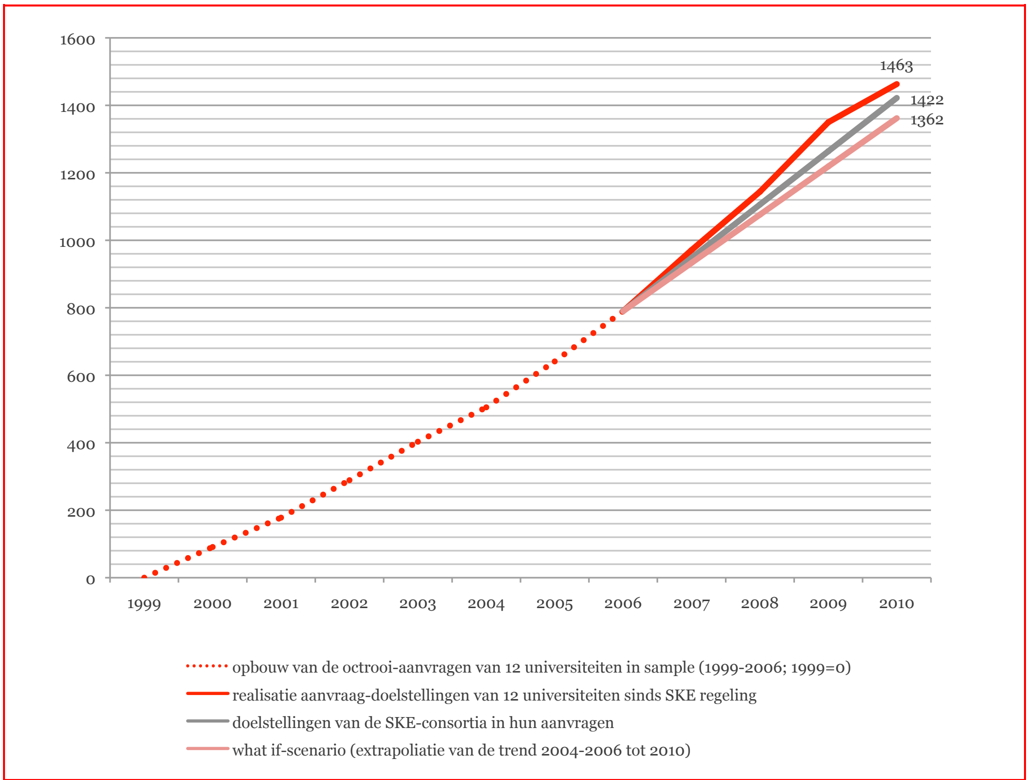
[48] Data TechnoPartner.

situatie'. De specificatie van die groei wordt niet vermeld. Wel hebben de individuele consortia streefcijfers vastgesteld: gezamenlijk wilde men in vijf jaar tijd 711 octrooien realiseren (data TechnoPartner). Een andere doelstelling van de regeling was dat kennisinstellingen meer investeren in de valorisatie van hun IP. Ze zouden hun octrooien meer en meer moeten overdragen aan technostarters en bedrijven.

Een uitspraak doen over de mate waarin de groei in de aantallen octrooien is gerealiseerd is een heikel punt. In de eerste plaats is er een methodologisch knelpunt. Vanwege de lange periode die nodig is om octrooiaanvragen te beoordelen en al dan niet goed te keuren, verschaft het meten van toegekende octrooien over de periode 2006-2010 geen representatief beeld. Octrooiaanvragen zijn daarentegen reeds na 1,5 jaar openbaar en vormen ook een maat voor de kwantiteit van het intellectueel eigendom van universiteiten. Om die reden heeft Technopolis ervoor gekozen om de groei in octrooi-aanvragen in de periode 2006-2010 af te zetten tegen de verwachtte ontwikkeling van het aantal octrooiaanvragen, zowel op basis van extrapolatie van het groeipatroon in de periode voor 2006 (waarbij men vanwege de extra inspanningen van de SKE-consortia een extra groei zou mogen verwachten) als van door de SKE-consortia gestelde doelen.

Onderstaande figuur presenteert de ontwikkeling van de octrooiaanvragen van een selectie van kennisinstellingen (de twaalf grootste consortia, allen gecoördineerd door universiteiten. De ontwikkeling van het aantal octrooien was in de periode 1999-2004 gemiddeld 113 per jaar en tussen 2004 en 2006 143 per jaar (de rode stippellijn). We kunnen dus een *what if-scenario* construeren: als er geen sprake zou zijn geweest van extra impulsen gericht op IP-activiteiten en de kennisinstellingen tussen 2006 en 2010 waren doorgegaan met het aanvragen van octrooien in het tempo waarin zij dat deden tussen 2004 en 2006, dan zou de teller in 2010 op 1362 octrooiaanvragen hebben gestaan (roze lijn).

Figuur 30 Cumulatieve octrooiaanvragen sinds start SKE ten opzichte van de situatie daarvoor (populatie: alle Nederlandse universiteiten, minus de UvT)



Bron: Agentschap NL, berekeningen: Technopolis

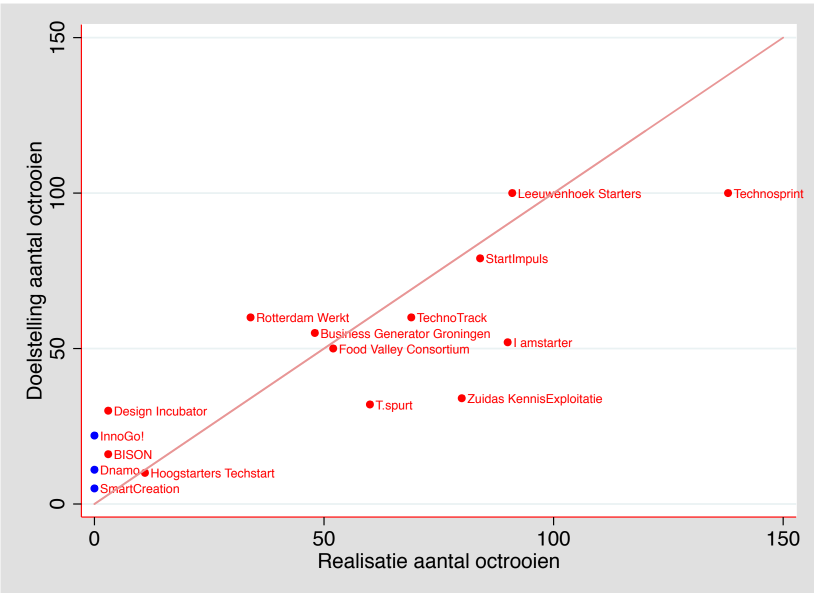
Van de SKE-consortia werd expliciet geëist de lat hoger te leggen om in aanmerking te komen voor subsidiering. De consortia gezamenlijk legden de lat voor de periode 2006-2010 op 711 octrooiaanvragen.[49] Dat is ongeveer 12 per jaar meer dan de autonome groei. Met andere woorden, de door de consortia gezamenlijk beoogde extra verhoging per jaar is 12 (per consortium is dat een per jaar extra) en voor de periode 2000-2010 komen we zo uit op 1422 (grijze lijn). De consortia hebben dus formeel aan de eis voldaan, maar uiteindelijk blijkt het om een erg beperkte ambitie te gaan als we dit langs de autonome groeicijfers leggen.

De realisatie van de SKE-consortia komt voor de periode 2000 - 2010 uit op 1463 octrooiaanvragen (rode lijn). Dat is in vijf jaar tijd 101 meer dan de autonome groei (het *what if*-scenario). Per consortium is dat gemiddeld iets meer dan twee aanvragen, of te wel een groei van 14% ten opzichte van de situatie voor 2006 en de extrapolatie daarvan naar 2010 (grijze lijn).

In de toelichting van de regeling wordt expliciet aangegeven dat sprake moet zijn van *additionaliteit in octrooiering*. Deze additionaliteit was in de praktijk ongeveer twee octrooiaanvragen per jaar per consortium ten opzichte van de situatie 2004-2006. De toegevoegde waarde van de SKE-consortia voor wat betreft het aantal octrooiaanvragen is daarmee erg beperkt.

In de onderstaande figuur is het aantal octrooiaanvragen per SKE-consortium afgezet tegen de gestelde doelstellingen. Weliswaar hebben acht consortia hun doelstellingen behaald, maar er is een beperkter aantal dat substantieel aan de groei van het aantallen octrooien heeft bijgedragen zoals Technosprint, Zuidas KennisExploitatie, TechnoTrack, Leeuwenhoek Starters en StartImpuls.

Figuur 31 Gerealiseerde octrooiaanvragen versus de doelstelling per SKE-consortium



Bron: TechnoPartner (Peildatum: april 2012). Blauw zijn nog niet afgerond.

Voor de valorisatie van IP hebben we ook gekeken naar het aantal octrooien dat is overgedragen aan technostarters en bedrijven. Data van Agentschap NL laten zien dat 107 van de sinds 2006 aangevraagde 763 octrooien zijn overgedragen aan technostarters. De octrooikosten hiervan worden voor 70% vergoed door de regeling.

[49] SmartCreation, Starterslift Creatief, Design Incubator en InnoGo! zijn buiten de analyse gelaten. De kwaliteit van andere data inzake deze octrooiaanvragen van de consortia schiet tekort. Wanneer we ze wel zouden meenemen, zouden de doelstellingen iets hoger liggen. De realisatie in absolute zin zou echter gelijk blijken. De realisatie in relatieve zin zou dalen.

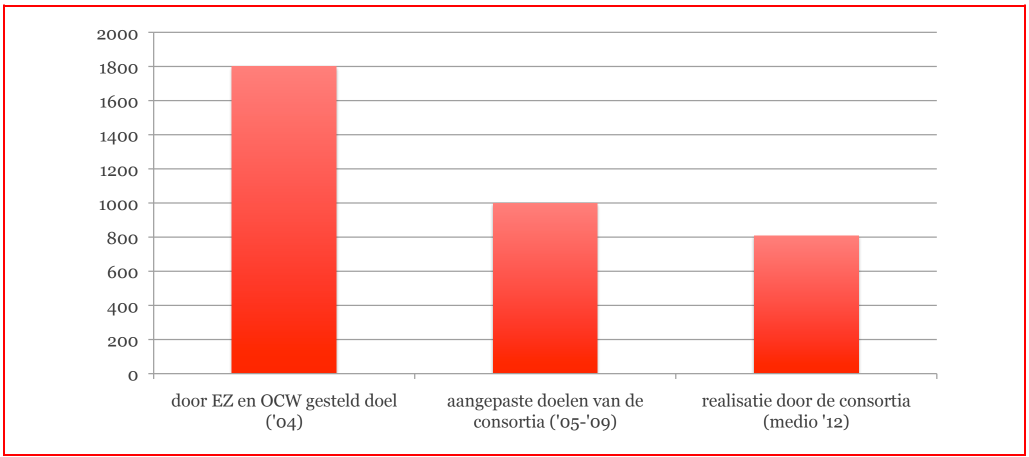
Aan het bedrijfsleven zijn 53 octrooien overgedragen. Van deze kosten wordt 50% vergoed door de regeling. Hieruit leiden wij af dat er nog ruim 600 aangevraagde octrooien bij de consortia 'op de plank' liggen.

De geïnterviewde consortialeiders is gevraagd naar de ontwikkelingen in hun octrooiportefeuille. Een deel van hen geeft aan dat zij niet veel waarde hechten aan de groei van het aantal octrooiaanvragen. Het beheer van octrooien vinden ze ook een kostbare zaak. Belangrijker is het om het octrooi te voorzien van een goede businesscase, zodat de beschermde kennis ook daadwerkelijk gevaloriseerd kan worden. Enkele consortialeiders gaven aan dat zij de eerste jaren vooral daaraan tijd hebben besteed.

4.3.2 Pre-seed leningen

In het Actieprogramma TechnoPartner is als doelstelling opgenomen om in de periode 2006-2010 1800 pre-seed leningen te verstreken (360 per jaar).[50] Er is voor gekozen om de consortia in hun aanvragen te laten vastleggen hoe hoog zij hun eigen lat willen leggen. De aanvankelijke gedachte daarbij zou zijn geweest dat deze individuele doelstellingen op zijn minst zouden optellen tot de hierboven gegeven geaggregeerde doelstellingen. Deze veronderstelling bleek niet correct. De individuele consortia stelden zich bij elkaar opgeteld tot doel om 999 pre-seed leningen te verstrekken.[51] De lat werd door de consortia dus een stuk lager gelegd. Deze lagere doelstelling is ten tijde van de evaluatie echter niet gehaald. In totaal hebben de SKE-consortia 809 leningen verstrekt.[52] Dit is een kleine 82% van hun eigen doelstelling en ongeveer 45% van de in het Actieprogramma gestelde doelen. De onderstaande figuur geeft de doelen en de realisatie weer.

Figuur 32 Gerealiseerde pre-seed leningen versus de doelstelling van overheid en consortia



TechnoPartner

In Figuur 33 staat de realisatie per consortia ten opzichte van het doel dat men zichzelf had gesteld; er zijn enkele goed presterende en enkele slecht presenterende consortia. De Business Generator Groningen realiseerde 27% van zijn doelstelling. Leeuwenhoek Starters had een realisatie van 36%, terwijl I amstarter tot 37% kwam. Hierbij dient wel aangetekend te worden dat een aantal consortia nog doorlopen. Zij zullen echter nog flinke voortgang moeten boeken om de gestelde doelen te bereiken. Andere SKE-consortia haalden de gestelde doelen ruimschoots. Zo realiseerde het

[50] In de tussenevaluatie van Bureau Bartels wordt een andere doelstelling genoemd, namelijk 360 pre-seed leningen over vijf jaar, i.e. 72 per jaar.

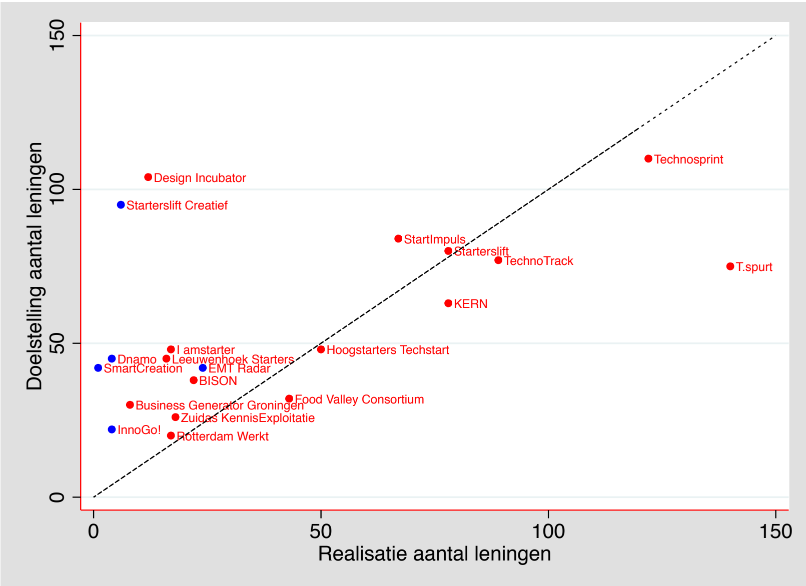
[51] Data TechnoPartner.

[52] Data TechnoPartner.

Technospurt consortium 187%, en het Food Valley consortium 134% van de gestelde doelen. Ook TechnoTrack realiseert boven de bestelde doelen.

In de interviews is gevraagd naar de wijze waarop de pre-seed leningen werden versterkt. Dit is veelal gebeurd volgens het principe van een aflopend revolving fund, namelijk de leningen moeten – indien mogelijk - worden terugbetaald en er moet een relatief laag rentepercentage worden betaald. Vaak werd echter in de eerste jaren geen rente in rekening gebracht. In enkele gevallen wordt de rente door de betrokken kennisinstellingen opgebracht (bijvoorbeeld bij de TUD). In enkele gevallen zijn later de rentepercentages door sommige consortia verhoogd om het fonds alsnog een revolverend karakter te geven. Uit de enquête blijkt dat het overgrote deel van de consortia (69%) een speciale commissie in het leven heeft geroepen die bevoegd was om over de toekenningen van de pre-seed leningen te beslissen. Verder hebben veel consortia een financiële instelling (veelal de Rabobank) belast met de uitvoering van de regeling.

Figuur 33 Gerealiseerde pre-seed leningen versus de doelstelling per SKE-consortium



TechnoPartner (Peildatum: april 2012). Blauw zijn nog niet afgerond.

4.3.3 Ondersteunde technostarters

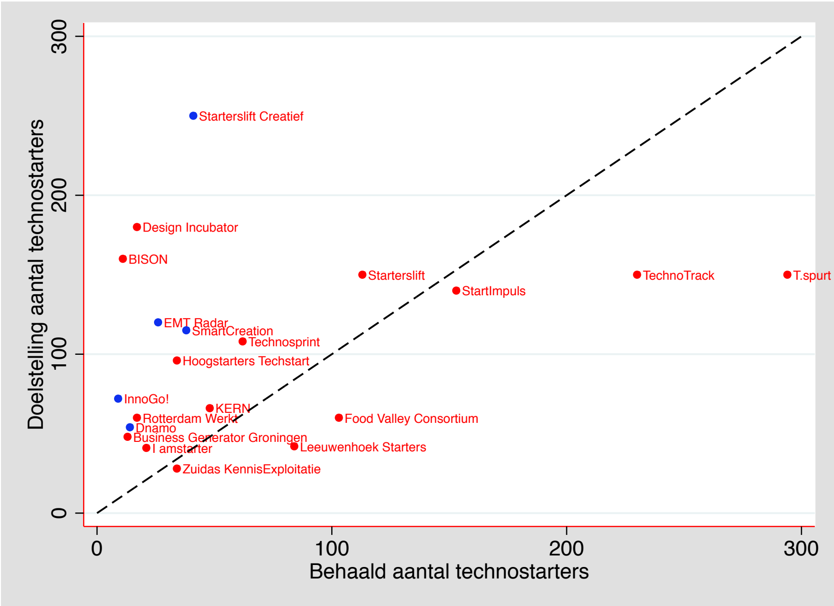
Het SKE stelt ook dat de consortia zich bezig moeten houden met de ondersteuning van de exploitatie van kennis door technostarters. Het kan daarbij volgens het Actieprogramma TechnoPartner bijvoorbeeld gaan om toegang tot apparatuur, begeleiding en coaching, huisvesting, netwerkactiviteiten, en opleiding & training. Er was in de SKE aan deze module geen output-doelstellingen gehangen. De individuele consortia hebben dat wel gedaan. De SKE-consortia hebben zich in hun gezamenlijke plannen tot doel gesteld om uiteindelijk ‘ondersteuning te bieden aan 1718 technostarters’.

Ten tijde van de evaluatie zijn er door de consortia 1283 technostarters ondersteund. Met nog slechts drie – relatief kleine – consortia die nog niet zijn afgerond en twee kleine i-Crea consortia actief, achten wij de kans op realisatie van de doelstelling van ondersteuning 1718 technostarters uiterst klein.

Figuur 34 toont per SKE-consortium de doelstellingen voor het aantal te ondersteunen en het aantal ondersteunde technostarters. Het is duidelijk dat verschillende SKE-consortia ver is achtergebleven bij de gestelde doelen. Duidelijke under-achievers zijn BISON (7% realisatie), Business Generator Groningen (27%), Hoogstarters Techstart (35% realisatie) I amstarter (51%), Technosprint (56%). Positieve uitschieters zijn

Technospurt (196%), Zuidas KennisExploitatie (121%), Food Valley Consortium (172%) TechnoTrack (153%), en Leeuwenhoek Starters (187%).

Figuur 34 Ondersteunde technostarters: doelstelling versus realisatie per SKE-consortium



TechnoPartner (Peildatum: april 2012). Blauw zijn nog niet afgerond

4.3.4 Overzicht realisaties van de SKE-consortia

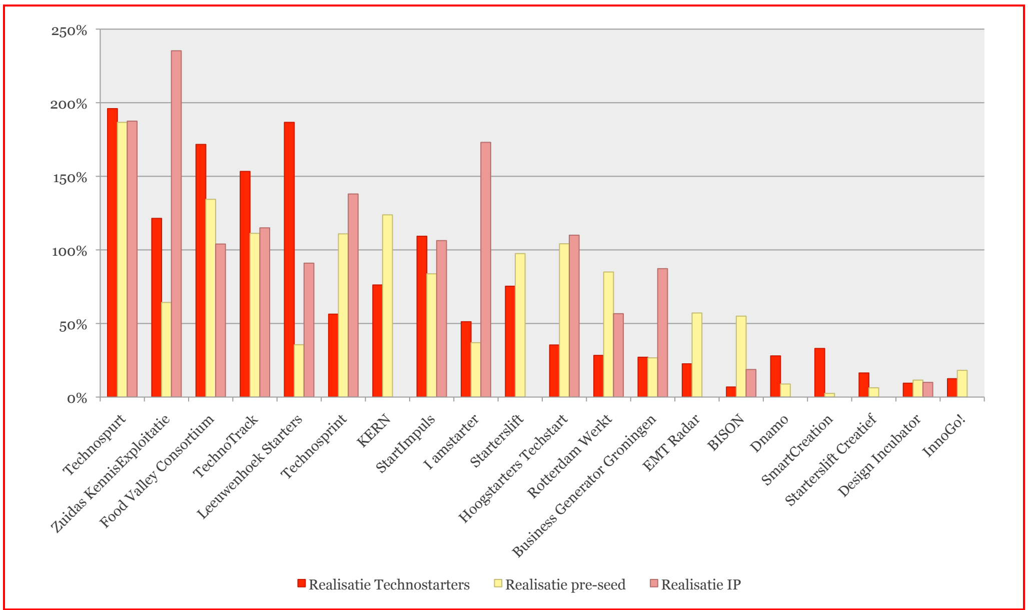
Samenvattend kunnen we concluderen dat de realisatie voor de drie types activiteiten (octrooiaanvragen, pre-seedleningen en ondersteunde technostarters) van de SKE-consortia over het geheel genomen achterblijft bij de doelstellingen.

De doelen ten aanzien van het aantal pre-seed leningen en het aantal ondersteunde technostarters zijn door de SKE-consortia lager gesteld dan in het Actieprogramma was opgegeven en een aantal SKE-consortia heeft ook die eigen doelen niet gehaald. Er is evenmin een significante groei in het aantal octrooiaanvragen waar te nemen. Het aantal octrooien dat wordt overgedragen aan technostarters blijft zeer bescheiden. De onderstaande figuur laat dit duidelijk zien. Er zijn slechts drie SKE-consortia die alle gestelde doelen gehaald hebben. De overige consortia hebben minimaal een van hun gestelde doelen niet gehaald of zijn daar nog mee bezig (zie Figuur 35).

Er zijn duidelijke verschillen tussen de consortia: een deel is wel succesvol, anderen niet. Als we de succesvolle met de minder succesvolle vergelijken dan valt op dat het type kennisinstelling dat de trekker is, wel eens een bepalende factor zou kunnen zijn. Het blijkt namelijk dat consortia waarbij een universiteit als trekker fungeert gemiddeld meer succesvol zijn dan consortia waarbij een hogeschool of samenwerkingsverband de trekker is. Deze correlatie verbaast ons niet; eerder hebben we al aangehaald dat de kennis in infrastructuur ten aanzien van valorisatie bij hogescholen minder goed is ontwikkeld dan bij veel universiteiten.

In de interviews en de focusgroep zijn de SKE-vertegenwoordigers gevraagd naar andere factoren die hebben kunnen bijdrage aan het niet halen van de doelstellingen. De respondenten gaven aan dat zij bij het schrijven van de aanvraag vaak nog niet een goed beeld hadden van de doelstellingen. Zoals eerder al genoemd, waren er geen uitgebreide nulmetingen verricht en veel activiteiten bevonden zich in 2004 nog in een opstartfase. Het nauwkeurig bepalen van kwantitatieve targets was daarom vaak een hachelijke zaak. Ook werd naar voren gebracht dat een aantal SKE-consortia niet goed liep: de samenwerkende partijen slaagden er onvoldoende in om zaken van de grond te krijgen.

Figuur 35 Realisatie respectievelijke doelstellingen per SKE-consortium



TechnoPartner (Peildatum: april 2012)

Een laatste factor die werd genoemd is het ontbreken van de juiste randvoorwaarden: in sommige regio's bleek er een onvoldoende vruchtbare bodem aanwezig te zijn voor technostarters, dit geldt vooral voor gebieden buiten de Randstad.

4.3.5 De effecten van de SKE-regeling

4.3.5.1 Positieve effecten

Naast de bovenbehandelde directe resultaten heeft de SKE-regeling ook bepaalde positieve effecten gehad. In de enquête, de interviews en focusgroepen werden onderstaande effecten door nagenoeg alle respondenten genoemd:

- Een cultuuromslag bij de kennisinstellingen: de medewerkers van de kennisinstellingen zijn zich mede door SKE veel meer bewust geworden van het belang van kennisexploitatie en hebben een meer proactieve houding ten aanzien van valorisatie aangenomen. Volgens de overgrote meerderheid van de respondenten heeft SKE significant bijgedragen aan meer aandacht voor ondernemerschap bij de kennisinstellingen. Het is veel gewoner geworden om ook met valorisatie bezig te zijn. Velen gaven aan dat de *mindset* bij de kennisinstellingen op dit punt wezenlijk is veranderd[53].
- Verdergaande professionalisering: SKE heeft bijgedragen aan de verdere professionalisering van valorisatie bij de kennisinstellingen. Door de SKE-activiteiten is een enorme leercurve doorgemaakt. Bovendien heeft SKE ervoor gezorgd dat er specifieke kennis en expertise - zoals op het gebied van IPR en het runnen van een incubator - kan worden aangetrokken. Ten slotte biedt SKE verschillende modules en die zorgen tezamen voor een integrale ondersteuning waardoor ook het professionaliteitsniveau een stuk hoger is komen te liggen[54].
- Netwerkvorming: door de samenwerking in de SKE-consortia is in veel gevallen de bestaande samenwerking geïntensiveerd. Tevens zijn er nieuwe samenwerkingsverbanden ontstaan. Veel van die samenwerkingsverbanden zijn

[53] In de enquête van de UM gaf 8% van de respondenten aan dat dit NIET het geval is geweest.

[54] In de enquête van de UM gaf 7% van de respondenten aan dat SKE NIET tot verdere professionalisering heeft geleid.

duurzaam; ook in het nieuwe Valorisatieprogramma werken de partijen weer samen. Het netwerk is dus door SKE versterkt en vergroot.

Volgens de respondenten zijn de effecten duurzaam: de cultuuromslag, de professionalisering en de netwerkvorming zijn blijvend. Meer in het algemeen is er meer aandacht gekomen voor valorisatie en is dat beter verankerd geraakt in het denken en doen van de kennisinstellingen.

SKE heeft er ook aan bijgedragen dat valorisatie op een hoog niveau in de organisatie (op het niveau van de Colleges van Bestuur) is beland en heeft daarmee een belangrijk bijdrage geleverd aan het realiseren van de doelstelling van de ministeries om valorisatie meer structureel in de kennisinstellingen te verankeren.

Technopolis beschikt niet over cijfers die bovenstaande de veranderingen in de infrastructuur voor kennisexploitatie bij kennisinstellingen kunnen onderbouwen. Ook is er geen benchmark beschikbaar waarmee de relatieve positie van Nederland kan worden vastgesteld. Wel wordt in *Prestaties in Perspectief* (VSNU 2012) gesteld dat er een verdere professionalisering van TTOs heeft plaatsgevonden. Verder zijn er door de universiteiten veel activiteiten ontwikkeld om nieuwe innovatieve bedrijven te ondersteunen, zoals incubators en science parks. Ten slotte geeft het VSNU-rapport aan dat valorisatie inmiddels een vast onderdeel is geworden van de kwaliteitsbeoordeling van het universitaire onderzoek en het ook een plek heeft gekregen in het personeelsbeleid (beoordelingsgesprekken en functieprofielen).[55]

4.3.5.2 Verbeterpunten

Door de respondenten zijn ook een paar kritische kanttekeningen gemaakt.

- Onvoldoende structurele financiering voor valorisatie: Er is nog onvoldoende structurele financiering voor valorisatie bij de kennisinstellingen. SKE en het daaropvolgende Valorisatieprogramma zorgen voor tijdelijke financiering van valorisatie-activiteiten bij de kennisinstellingen, die uiteindelijk vervangen moet worden door een structurele financiering. Veel respondenten geven aan dat dit nog in onvoldoende mate is geborgd bij de universiteiten.
- Te lokale verandering van valorisatie. Valorisatie is soms nog te lokaal in een kennisinstelling verankerd. De valorisatie-activiteiten zijn soms nog te veel gericht op onderdelen van de kennisinstelling en dus nog onvoldoende breed uitgerold. In dit verband werd vaak genoemd dat er voor de alfa- en gammawetenschappen nog duidelijke kansen liggen. Door de nadruk op technostarters in de SKE-regeling is aan deze disciplines logischerwijs vaak minder aandacht besteed. Hier liggen mogelijk kansen voor de toekomst.

4.3.6 De additionaliteit van de regeling

Hierboven hebben we de positieve effecten van de SKE besproken. Een belangrijke vraag in dit verband betreft de additionaliteit van de regeling: wat was de toegevoegde waarde van de SKE en wat was er gebeurd als de regeling er niet was geweest? Waren dergelijke ontwikkelingen er dan ook niet geweest?

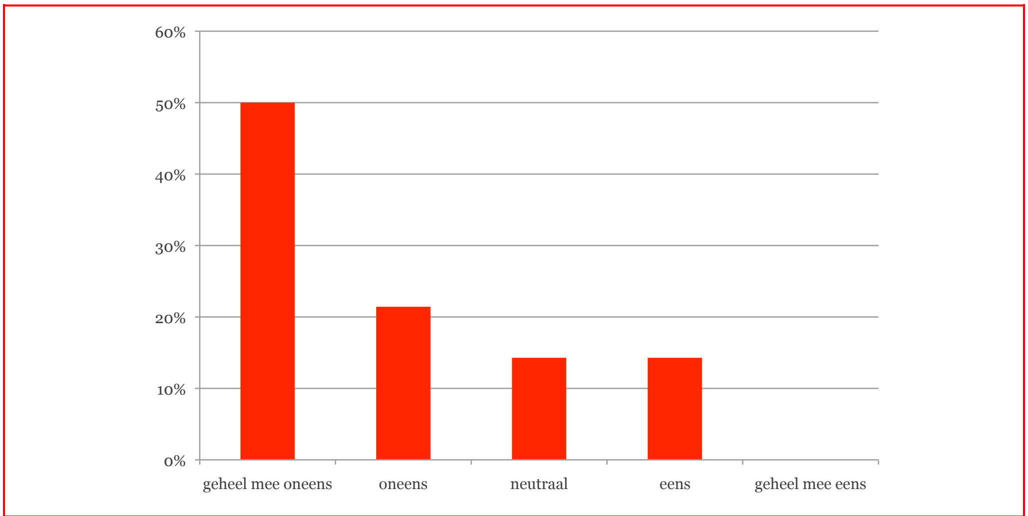
In de enquête is om die reden gevraagd of de samenwerking binnen het consortium ook zonder SKE tot stand zou zijn gekomen. Ruim zeventig procent van de consortiumleiders gaf aan dat zonder de SKE het gros van de samenwerkingsverbanden er niet was gekomen (zie Figuur 36).

In de enquête is tevens gevraagd naar het belang van de SKE-financiering. Van de consortiumleiders geeft 43% aan dat er geen andere financiële middelen zijn verworven en 36% geeft aan van wel (21% weet het niet).

---

[55] VSNU, *Prestaties in Perspectief. Trendrapportage universiteiten 2000 – 2020* (Den Haag 2012).

Figuur 36 Antwoord op de stelling: De activiteiten zouden ook zonder SKE zijn opgezet



Data: Universiteit Maastricht; Berekeningen: Technopolis

Ook in de interviews en de focusgroepen kwam de toegevoegde waarde van SKE aan de orde. Alle respondenten gaven aan dat SKE als een versneller (katalysator) heeft gewerkt: zonder SKE zouden zaken veel later of langzamer van de grond zijn gekomen en zou ook een veel minder uitgebreid pallet van activiteiten zijn gestart. Het zou langer hebben geduurd om het portfolio van activiteiten op peil te brengen. De SKE was nodig om de zaak snel in beweging te krijgen, aldus de respondenten. Ook brengt men naar voren dat door de SKE valorisatie nu bestuurlijk is verankerd. Voor deelname aan SKE was bestuurlijk *commitment* op hoog niveau noodzakelijk vanwege de eigen financiële bijdrage van de kennisinstellingen en vanwege de formalisatie van de samenwerking met andere partijen. Dit heeft ervoor gezorgd dat valorisatie beter bij de besturen 'tussen de oren' is gaan zitten.

Hierbij dient natuurlijk wel aangetekend te worden dat SKE niet het enige instrument of initiatief was dat was gericht op valorisatie bij de kennisinstellingen. Er is vaak ook flankerend beleid (bijvoorbeeld bilaterale overeenkomsten met bedrijven, de ontwikkeling van science parks, incubators, etc.), er zijn andere programma's (zoals de Valorisation Grant van STW of het Casimir-pogramma van NWO). Dat laat onverlet dat de SKE volgens de respondenten als een belangrijke aanjager heeft gefungeerd.

Naar onze mening is een belangrijke meerwaarde van SKE de grotere aandacht voor kennisexploitatie bij kennisinstellingen. Met andere woorden, SKE heeft op het juiste moment de kennisinstellingen een zet in de rug gegeven. De kennisinstellingen hebben ook geput uit andere bronnen, maar een belangrijk kenmerk van SKE is dat het inzette op de valorisatie-infrastructuur en niet op individuele valorisatietrajecten (zoals bijvoorbeeld de Valorisation Grant). Dat heeft naar onze mening bijgedragen tot een betere verankering van valorisatieactiviteiten bij de kennisinstellingen.

De additionaliteit van de SKE hebben we niet aan de hand van onderzoek onder een controlegroep kunnen aantonen, vanwege het ontbreken van een representatieve controlegroep (zie inleiding).

4.4 Succesfactoren voor de individuele consortia

We hebben hierboven gezien dat er grote verschillen bestaan in de mate van succes van de consortia. In de interviews met consortiumleiders hebben we gevraagd naar de belangrijkste succesfactoren. De volgende factoren zijn volgens de respondenten van invloed:

- Omvang van de consortia. De samenstelling en omvang van de consortia is van groot belang voor het functioneren van de consortia. Er zijn enkele hele grote

consortia gevormd, maar al gauw bleek dat een deel van de partners niet voldoende betrokken was en/of geen toegevoegde waarde had. De samenstelling van grote consortia leek dan ook meer gericht op het behalen van succes in het aanvraagproces, dan op een duidelijk rol van de verschillende partners bij de uitvoering van de activiteiten.

- Samenstelling van de consortia. Het is belangrijk dat de partners in het consortium voldoende complementaire kennis en expertise bezitten die van belang is bij de uitvoering van de verschillende consortiumactiviteiten. In een aantal consortia zaten partners die onvoldoende kennis en expertise bezaten om een rol van betekenis te kunnen spelen.
- Een 'Anchor Tenant' binnen het consortium. Binnen succesvolle consortia was vaak een grote partij die zich als trekker opwierp, een Anchor Tenant. Vaak was dit een universiteit, maar soms ook een regionale ontwikkelingsmaatschappij. Een Anchor Tenant heeft de kennis en de capaciteit om zaken van de grond te trekken en de andere partijen daarin mee te nemen.
- Achterland van de consortia. In een aantal gevallen is er te weinig aandacht geweest voor 'het achterland' van het consortium. Het bleek dat in sommige regio's waar het consortium was gevestigd te weinig potentieel aanwezig was om een constante stroom aan kansrijke technostarters te realiseren. De aanvankelijke impliciete doelstelling van een redelijk homogene verdeling van consortia over het land is door TechnoPartner snel losgelaten. Dat is een goede keuze geweest. Een verder streven naar gebieden met relatief meer onderzoek- en economische activiteiten was aanbevelenswaardig. De betrokkenen geven zelf overigens aan een zekere druk van de overheid te hebben gevoeld om een SKE-consortium op te zetten.
- Verankering in de deelnemende organisaties. Het is volgens betrokken van cruciaal belang om een constante dekking op het hoogste bestuurs-/directieniveau te hebben. Dit betekent dat consortiumleiders veel aandacht moeten schenken aan de communicatie met hun bovenbazen (Colleges van Bestuur van universiteiten, topmanagement bedrijven, etc).
- Governance van de projectorganisatie. Governance van de projectorganisatie betreft in de eerste plaats goed en overtuigend projectmanagement, met duidelijk omschreven taken, verantwoordelijkheden, processen en *milestones*. In de tweede plaats goed personeelbeleid. De staf van de SKE-consortia dient te beschikken over een goede mix van *subject matter expertise*, algemene bedrijfskundige kennis en coachingkwaliteiten. In de derde plaats voldoende autonomie voor de projectorganisatie. Deze autonomie is nodig om slagvaardig te kunnen opereren. Vaak is er een duidelijke scheiding nodig tussen de bevoegdheden van de moederorganisatie en de projectorganisatie. Het opbouwen van een eigen 'SKE-cultuur' kan daarbij behulpzaam zijn.

4.5 Discussie

De programmadoelen van de gezamenlijke SKEs zijn niet allemaal gehaald en over de hele linie liggen de *outputs* onder de gestelde doelen (zie het laatste hoofdstuk voor de volledige conclusies). Toch zou het veel te ver gaan om het programma als een mislukking te bestempelen. Daarvoor zijn twee redenen aan te voeren. In de eerste plaats zijn er vraagtekens te zetten bij de validiteit van de gestelde kwantitatieve doelen. Er is voor het programma geen nauwkeurige nulmeting geweest, zodat er geen duidelijk beeld was waar de kennisinstellingen stonden. Dit was ook terug te zien in de aanvragen, die doorgaans weinig concreet waren uitgewerkt als het om *milestones* en *targets* ging. In de tweede plaats lijkt de SKE-regeling wel degelijk te hebben bijgedragen aan een hoger beleidsdoel, namelijk de structurele verankering van kennisexploitatie bij de kennisinstellingen. De SKE-regeling heeft als een aanjager gefungeerd voor een meer proactieve opstelling bij de kennisinstelling ten aanzien van kennisexploitatie en heeft de professionaliteit op dit punt sterk verbeterd.

Hoewel valorisatie, en kennisexploitatie in het bijzonder, op een hoger niveau zijn gebracht, is er nog zeker ruimte voor verbetering. In de eerste plaats kunnen de kennisinstellingen nog een meer strategische visie ontwikkelen op kennisexploitatie. De indruk bestaat dat er nog teveel vanuit de instrumenten is gedacht (Waar kan ik geld voor aanvragen?) en te weinig vanuit een duidelijk toekomstbeeld en de daarvoor benodigde acties. Bij het ontwikkelen van een dergelijke toekomstvisie zullen kennisinstellingen ook duidelijk moeten maken wat hun rol in de regio is c.q. hoe zij zich in de regio moeten inbedden. Hoewel kennisinstellingen als universiteiten natuurlijk internationaal opereren (kennis is grensoverschrijdend), vindt commercialisering toch vaak lokaal en regionaal plaats. Denk bijvoorbeeld aan de vorming van science parks, innovatieve clusters, innovatie 'valleys', etc.[56] In hun valorisatiestrategie zullen de kennisinstellingen dus de meerwaarde van 'nabijheid' en inbedding in een regionaal innovatief ecosysteem moeten verdisconteren en de samenwerking met bedrijven en andere kennisinstellingen in de regio daarop afstemmen. De ervaringen van de SKE-regeling en het nieuwe Valorisatieprogramma kunnen daarbij helpen.

In het verlengde daarvan kunnen veel kennisinstellingen ook een allesomvattende strategie ontwikkelen. Bij sommige kennisinstellingen zijn de activiteiten nog gericht, op maar een deel van de instelling; nog niet betrokken faculteiten en disciplines zouden in een dergelijke strategie mee moeten worden genomen. Daarnaast zou ook de basis voor kennisexploitatie verbreed kunnen worden. Bij sommigen ligt de nadruk op het onderzoek, bij andere op het onderwijs als basis voor kennisexploitatie. Beide zouden onderdeel van de strategie moeten zijn. Tot slot is het van belang dat er structurele financiering komt voor de valorisatieactiviteiten maar het belangrijkste is dat er niet een te enge benadering wordt gekozen en er een duurzaam toekomstperspectief is.

[56] Zie F. Zuijdam e.a., *Campusvorming, Studie naar de meerwaarde van campussen en de rol van de overheid met betrekking tot campusvorming,* Amsterdam 2009.

5. Het Technopartner Business Angels Programma

5.1 Achtergrond van het Business Angels Programma

Vooral voor technostarters is het kunnen beschikken over extern financieel garantievermogen van groot belang. Technostarters zijn vaak bedrijven die lang en veel (in R&D) moeten investeren voordat ze in staat zijn inkomsten uit producten en diensten te genereren. Omdat de beschikbaarheid van risicokapitaal beperkt is en doordat in het afgelopen decennium enkele grote venture capital-maatschappijen uit Nederland zijn vertrokken, is de rol van business angels groter geworden.[57] Ook spelen business angels een belangrijke rol in het verstrekken van strategisch en operationeel advies aan de jonge ondernemers. Hierdoor en door het ter beschikking stellen van hun persoonlijke netwerken verschaffen ze ook belangrijk sociaal kapitaal.[58]

Jonge ondernemers kennen echter lang niet altijd andere vermogensverschaffers dan banken; business angels zijn vaak nauwelijks zichtbaar. Ook kennen jonge ondernemers niet altijd het onderscheid tussen garantievermogen en vreemd vermogen.[59] Tegelijkertijd ervaren venture capitalists en business angels een gebrek aan goede voorstellen. Als ondernemers en business angels elkaar dan vinden, blijkt de samenwerking niet altijd succesvol te verlopen omdat men elkaar niet altijd helemaal begrijpt.

Omdat technostarters van groot belang zijn voor de Nederlandse economie is daarop afgestemd overheidsbeleid te rechtvaardigen. Om die reden heeft de Nederlandse overheid al vanaf het begin van dit decennium aandacht geschonken aan business angels, aanvankelijk ad hoc. Meestal werd op initiatief van individuele business angels bepaalde activiteiten gesubsidieerd, onder de noemer van het Business Angels Programma (BAP). In 2009 werd - mede op verzoek van de Business Angels Netwerken (BANs) - een extra impuls gegeven aan de markt voor business angels en introduceerde de overheid een hernieuwd BAP om bovenstaande structureel knelpunten aan te pakken. Het vernieuwde BAP had een jaarlijks budget van €2 miljoen voor de periode 2009-2012.

Het BAP was formeel geen onderdeel van het Actieprogramma TechnoPartner, maar werd in de periode 2005-medio 2009 wel door TechnoPartner uitgevoerd. In de periode medio 2009-eind 2010 voerde het Business Angels Netwerk Nederland (BANN) het programma uit en vanaf begin 2011 is AgentschapNL verantwoordelijk voor de uitvoering van het programma.

De afspraken met het Ministerie van EZ over het BAP-onderdeel van deze evaluatie houden in dat het BAP niet zo uitvoerig wordt geëvalueerd als de programma-onderdelen van het Actieprogramma TechnoPartner (Seed-Capital-regeling, SKE-regeling, TechnoPartner Platform)[60]. De reden hiervoor is dat de evaluatie van het BAP recent was uitgevoerd (begin 2011 verscheen het rapport van Bureau Bartels) en er binnen een jaar na afronding van de evaluatie geen majeure wijzigingen in de bevindingen waren te verwachten.

Onze evaluatie van BAP is gebaseerd op de bevindingen van genoemde BAP-evaluatie door Bureau Bartels (2011), het Tornado Insider rapport 'Informal investment in

---

[57] In 2010 bleek dat venture capital bedrijven niet meer de belangrijkste financiers zijn van technostarters in ons land: hun positie was door business angels overgenomen (Nederlands investeringsklimaat voor Technostarters. 5-meting. door Tornado Insider, april 2011.

[58] OECD (2011) Financing high growth firms: the role of business angels. Parijs, 2011. Kerr, Lener en Shoar (working paper, Harvard Business School) geven aan dat het belangrijkste effect van business angels en vc niet zit in de financiering maar in de ondersteunende/coachende/netwerk rol.

[59] Vermogen om te ondernemen. De Nederlandse finance gap. Eindrapport van de Expertgroep KMO financiering. Den Haag, april 2007.

[60] Offerte Eindevaluatie TechnoPartner, Technopolis, januari 2012.

Nederland. 1-meting' (2012), aangevuld met onze eigen bevindingen op basis van interviews met vertegenwoordigers van de overheid, van BAN Nederland, van enkele BAN-Netwerken, TechnoPartner, en een focusgroepbijeenkomst met enkele informele investeerders.

Dit hoofdstuk presenteert allereerst de doelstelling en vier actielijnen van het BAP. Daarna komt de effectiviteit van het BAP aan de orde: wat heeft het programma opgeleverd. We sluiten af met een discussie.

5.2 BAP: doelstelling en actielijnen

5.2.1 Doel van het BAP

Het doel van het BAP is het ondersteunen van bestaande en nieuwe business angels netwerken die voorlichting geven aan business angels en aan ondernemers die kapitaal willen aantrekken. Het BAP richt zich dus op (startende) ondernemers die risicokapitaal zoeken en business angels die op zoek zijn naar goede proposities. Het uiteindelijke doel van het BAP is dat ondernemers en business angels met elkaar in contact komen en dat business angels meer gaan investeren in technostarters.

De concrete doelstelling van het BAP zoals TechnoPartner die begin 2008 presenteerde, was dat de komende twee jaar (dus t/m 2009) business angels 40 investeringen realiseren van gemiddeld €150.000 (in totaal €6 miljoen)[61]. Eind 2008 sprak de Minister van EZ bij de aankondiging van de versterking van het BAP de verwachting uit dat het nieuwe integrale BAP naar schatting zou leiden tot extra financiering door business angels van minimaal €6 miljoen per jaar in circa 70 bedrijven. Bovendien, zo vermeldde het persbericht, fungeert financiering door business angels vaak als basis voor het verkrijgen van een vele malen grotere bankfinanciering. De minister schatte in dat door het nieuwe programma circa €20 miljoen aan bankfinanciering zou worden verkregen door de bedrijven waarin de business angels investeren, zodat naar schatting jaarlijks circa €25 miljoen naar bedrijven gaat. [62]

5.2.2 Vier actielijnen

Aanvankelijk had het BAP twee actielijnen: Awareness en Readiness. Daar zijn in 2009 nog twee aan toegevoegd: Samenwerking Business Angels Netwerken (BANs) en Onderzoek en Monitoring[63]. We bespreken ze hieronder.

5.2.2.1 Awareness

Deze actielijn heeft als doel om bewustwording op het gebied van informal investment in Nederland te vergroten. De belangrijkste instrumenten die hiervoor worden ingezet zijn voorlichtingsbijeenkomsten en eventuele vervolggesprekken.

In de periode 2006-2011 zijn in het kader van BAP in totaal 434 voorlichtings-bijeenkomsten georganiseerd; dit is inclusief 'specials' die zich op bepaalde aspecten - zoals juridische of financiële thema's - richtten (zie Figuur 37).

Figuur 37 Aantal BAP-voorlichtingsbijeenkomsten

Jaar	Ondernemers (O)	Investeerders (I)	O en I gezamenlijk	Specials	Totaal
2006*	21	11	26	0	58
2007*	13	14	13	10	50

[61] TechnoPartner. (2008) "TechnoPartner. Er was eens ...", Powerpointpresentatie, 31 januari 2008.

[62] Bron: Persbericht 4-12-2008

[63] http://www.agentschapnl.nl/programmas-regelingen/business-angels-programma

Jaar	Ondernemers (O)	Investeerders (I)	O en I gezamenlijk	Specials	Totaal
2008*	20	11	7	20	58
2009*	42	18	13	29	102
2010*, **	44	13	7	31	95
2011***	43	14	14	0	71
Totaal	183	81	80	90	434

Bureau Bartels (2011)*, BANN** en TechnoPartner***

Aan deze bijeenkomsten namen in totaal 1972 business angels en 6673 ondernemers deel (zie Figuur 38). Er deden drie keer zoveel ondernemers mee dan business angels. Figuur 38 laat ook het aantal vervolggesprekken zien dat naar aanleiding van deze bijeenkomsten is georganiseerd. Deze daalden in de periode 2006-2008, met daarna een forse stijging.

Figuur 38 Deelnemers aan BAP-voorlichtingsbijeenkomsten en -vervolggesprekken

Jaar	Ondernemers (O)	Investeerders (I)	Totaal	Gem. per bijeenkomst	Aantal vervolggesprekken
2006*	1365	494	1859	32 (23 O + 9 I)	426
2007*	981	316	1297	26 (20 O + 6 I)	307
2008*	1192	286	1478	25 (20 O + 5 I)	283
2009*	2265	614	2879	28 (22 O + 6 I)	399
2010	870	262	1132	12 (9 O + 3 I)	218 (t/m april)* 683 **
Totaal	6673	1972	8645		2098

Bureau Bartels (2011)*, BAN Nederland **

In 2011, toen AgentschapNL de uitvoering van BAP van BAN Nederland overnam, is de organisatie van voorlichtingsbijeenkomsten nog wel financieel ondersteund maar kwamen vervolggesprekken niet meer voor subsidie in aanmerking.

Bij deze overgang is ook besloten dat BAN Nederland zich vanaf 2011 zou richten op het uitvoeren van bepaalde awareness activiteiten om de bekendheid van informal investment verder te vergroten. Op basis van een communicatieplan heeft BAN Nederland in 2011 en 2012 verschillende activiteiten uitgevoerd zoals het BAN Nederland Jaarcongres (februari 2012; 164 bezoekers waarvan 100 business angels), advertorials (ervaringen van investeerders of ondernemers in een blad vaak gelezen door de doelgroep), een handboek voor ondernemers (duizend exemplaren gedrukt en onder andere op het Jaarcongres uitgedeeld); een brochure over informal investment (2500 exemplaren gedrukt, op het Jaarcongres uitgedeeld en verdeeld over de BAN Nederland-leden); radiospots op BNR, website en social media en een telefonische eerstelijnshulp voor investeerders en ondernemers.

5.2.3 Readiness

Deze actielijn heeft als doel investeerders en ondernemers beter toe te rusten voor het sluiten van goede investeringsovereenkomsten. Uitvoering van de actielijn vond plaats via trainingen; de trainingsprogramma’s moesten ondernemers die op zoek zijn naar risicokapitaal 'investeringsrijp' maken.

In 2009 zijn verschillende trainingspakketten - voornamelijk voor ondernemers, maar ook voor investeerders - ontwikkeld. In de periode erna konden deze trainings-pakketen gebruikt worden. Dat is - zo blijkt uit de interviews - ook gebeurd: als er marktvraag voor was, is het trainingsmateriaal gebruikt voor training van ondernemers en investeerders. De trainingen werden zonder financiële ondersteuning van BAP verzorgd en door de deelnemers zelf betaald.

Omdat de trainingspakketten voor handen waren, de business angels de voorlichtingsbijeenkomsten in nog sterkere mate waardeerden dan de ondernemers en dit ook voor de trainingen zou kunnen gelden, had Bureau Bartels in het BAP-evaluatierapport aanbevolen om meer business angels bij toekomstige trainingen te betrekken. Uit de interviews maken we op dat dit niet is gebeurd, ook niet bij trainingen die uit eigen initiatief van dBAN Nederland-leden zelf worden georganiseerd. De reden die men hiervoor noemt zijn:

- business angels zijn in de regel mensen die 'het gemaakt hebben' en al veel kennis hebben van de informal investment markt;
- de meeste business angels hebben een druk bestaan, weinig tijd en blijven graag minder zichtbaar. Ontbrekende kennis verkrijgen zij dan liever op een andere manier, bijvoorbeeld door een accountant of adviseur in te huren;
- de trainingsvorm is niet geschikt voor deze doelgroep omdat zij eerder behoefte hebben aan een bijeenkomst met een sociale component, zoals een borrel of een diner en een aantal pitches van ondernemers, waarbij bijvoorbeeld informatie van een fiscalist slechts een kort onderdeel is.

5.2.4 Stimuleren van samenwerking tussen Business Angels Netwerken

De individuele BANs hebben op verzoek van de overheid een rol gespeeld bij de invulling van het integrale BAP dat vanaf 2009 van start ging. Men heeft toen gezamenlijk een plan geschreven en tijdens die samenwerking ontstond het plan voor BAN Nederland. Deze samenwerking bestond nog niet; de netwerken zagen elkaar volgens de BAN Nederland-vertegenwoordiger, vooral als concurrent. Door de oprichting van BAN Nederland was het voor de overheid mogelijk om de uitvoering van het BAP uit te besteden. De overheid had ook een voorkeur voor een bottom-up werkwijze van het BAP: voor en door 'de markt'.

BAN Nederland fungeerde met de website en telefonische ondersteuning via een secretariaat, als informatie- en doorverwijsloket voor ondernemers en informele investeerders.

5.2.5 Onderzoek en monitoring

Er zijn enkele onderzoek- en monitoringactiviteiten van BAP en van de door BAP te realiseren doelstelling (groei in informal investment in technostarters) uitgevoerd.

De resultaten ervan zijn in de volgende rapporten gepubliceerd:

- Evaluatie Instrumenten Business Angels Programma, in opdracht van BAN Nederland, door Bureau Bartels, 17 januari 2011.
- Nulmeting Informal Investors, in opdracht van BAN Nederland, door Bureau Bartels, 18 januari 2011.
- 1-meting Informal Investment in Nederland, 1-meting, in opdracht van AgentschapNL, door Tornado Insider, mei 2012.

5.3 Effectiviteit van het BAP

Hieronder beschrijven we in welke mate de actielijn 'Awareness' en 'Samenwerking BANs' en het gehele BAP hun doelstellingen hebben behaald. De effecten van de trainingen die op basis van het door BAP gefinancierd trainingsmateriaal zijn verzorgd (ten behoeve van de vergroting van 'Readiness') zijn in de BAP-evaluatie niet als zodanig gemeten en ook TechnoPartner heeft hier geen cijfers over. De resultaten van 'Onderzoek en Monitoring' staan hierboven vermeld.

5.3.1 Awareness vergroten

De doelstelling van de Actielijn 'Awareness' is om tot een grotere bewustwording van informal investment in Nederland te komen. Deze doelstelling is volgens de evaluatie van het BAP door Bureau Bartels ruim gehaald.

De voorlichtingsbijeenkomsten en vervolggesprekken werden door deelnemers zowel op inhoud en kwaliteit als op organisatie en uitvoering positief beoordeeld. Over het algemeen waren de business angels net iets positiever dan de ondernemers. Sterke punten volgens de business angels (meer dan drie keer genoemd door de 24 geïnterviewde business angels) zijn:

- de netwerk- en platformfunctie (nieuwe ondernemers en andere business angels leren kennen): 63% had nieuwe contacten opgedaan;
- interessante proposities onder ogen krijgen.

Sterke punten genoemd door de ondernemers (meer dan vier keer genoemd door de 29 geïnterviewde ondernemers) zijn:

- kans om business angels en andere ondernemers te ontmoeten: 62% had nieuwe contacten opgedaan;
- aanhoren van (vaak) goede sprekers/leerzame presentaties;
- ontvangen van nuttig advies/zinvolle informatie op het gebied van informal investment.

De door ons geïnterviewde business angels die ook bij de organisatie van de voorlichtingsbijeenkomsten waren betrokken, zien vooral een meerwaarde van de bijeenkomsten voor de ondernemers. Ze dragen bij aan hun algemene kennis over informal investment en zij leren hun eigen activiteiten beter in de verschillende investeringsfasen (start-up, pre-seed, seed, etc) te plaatsen. Ook de netwerkfunctie zien ze als belangrijke toegevoegde waarde voor de starters.

Uit de BAP-evaluatie van Bureau Bartels kwam ook naar voren dat niet bij alle bijeenkomsten de groep van business angels en van ondernemers even goed op elkaar was afgestemd. Het kwam voor dat participerende business angels niet of in beperkte mate geïnteresseerd waren in de typen sectoren/activiteiten van de deelnemende ondernemers. Ook onze interviews met enkele BANs bevestigen dat deze afstemming een continue uitdaging is: men is voortdurend bezig deze afstemming zo goed mogelijk te maken.

Bekendheid met business angels en met BAN Nederland

De sinds 2007 jaarlijks uitgevoerde monitor naar het investeringsklimaat voor technostarters (door Tornado Insider) wijst telkens weer uit dat de bekendheid met informele investeerders onder ondernemers niet groot is. De 6-meting (in 2012) liet zien dat 39% van de 250 ondernemers wist hoe ze een business angel kunnen bereiken en slechts 3% had een aanvraag bij een business angel ingediend (in voorgaande jaren was dat nog 6%). De 1-meting Informal Investment (Tornader, 2012) wijst uit dat investeerders het in 2012, vergeleken met 2010 (0-meting) gemiddeld iets moeilijker vonden om goede proposities te vinden en om deals af te sluiten.

Uit de BAP-evaluatie van Bureau Bartels bleek dat BAN Nederland ondanks het toen nog korte bestaan al een redelijke bekendheid genoot onder business angels en ondernemers. Ruim de helft van de deelnemers aan voorlichtingsbijeenkomsten en trainingen kende BAN Nederland (zie Figuur 39). BAN Nederland's bekendheid is groter bij business angels dan bij ondernemers en groter bij de ondernemersgroep die aan trainingen deelnam dan bij de ondernemersgroep die aan de voorlichtings-bijeenkomsten deelnam.

Uit de evaluatie bleek verder dat de website van BAN Nederland redelijk goed werd bezocht (1500-2000 hits per kwartaal) en bekend was onder business angels en ondernemers. De website kreeg van de respondenten een ruime voldoende (7).

Figuur 39 Bekendheid met BAN Nederland

Antwoordcategorie	Voorlichtingsbijeenkomsten		Trainingen	Totaal (N=80)
	Informal investors (N=24)	Ondernemers (N=29)	Ondernemers (N=27)	
Bekend	67%	38%	59%	54%
Onbekend	29%	62%	41%	45%
Niet beantwoord	4%	0%	0%	1%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bureau Bartels (2011)

5.3.2 Samenwerking Business Angels netwerken

Bartels concludeerde in de BAP-evaluatie dat BAN Nederland in potentie een waardevol initiatief is maar dat ten tijde van de evaluatie (eind 2010) nog niet alle mogelijkheden volledig zijn benut. Dit had onder andere te maken met het feit dat er relatief veel tijd in de discussie met TechnoPartner over de uitvoering van het BAP was gaan zitten en er daardoor nog weinig tijd en aandacht was besteed aan meer strategische en toekomstgerichte zaken. Desondanks werden in het evaluatierapport verschillende resultaten van BAN Nederland vermeld: het beter op de kaart zetten van informal investment, het verbeteren van de samenwerking tussen de afzonderlijke business angel netwerken en het realiseren van één gezamenlijk kanaal van deze netwerken richting de overheid.

Uitbreiding BAN Nederland

Wel zou - volgende de BAP-evaluatie - BAN Nederland meer leden moeten werven om het draagvlak voor BAN Nederland te versterken. Voor de korte en middellange termijn zou het moeten gaan om uitbreiding met nog niet aangesloten regionale ontwikkelingsmaatschappijen (ROMs), om zo een meer landelijk dekkende organisatie te creëren, met de Seed-Capital-fondsen van TechnoPartner en met business angels (individueel of in samenwerkingsverband). Voor de langere termijn zouden ook grotere (familie)fondsen bij BAN Nederland moeten worden betrokken.

Sinds de evaluatie in 2010 zijn er geen nieuwe leden toegetreden tot BAN Nederland, maar staan er wel drie netwerken op de nominatie om lid te worden. Uit de interviews met enkele BANs kwam naar voren dat er geen voorkeur uitgaat naar toetreding van meer ROMs aangezien zij al door de overheid worden gefinancierd; men vindt dat BAN-activiteiten aan private partijen moet worden overgelaten. Hoewel men wel de toegevoegde waarde ziet van aansluiting van de TechnoPartner Seed-Capital-fondsen is er geen aansluiting met deze partijen gezocht.

Profilering en doorverwijzing

De in de BAP-evaluatie geraadpleegde business angels en ondernemers geven aan dat BAN Nederland nog een grotere bijdrage zou kunnen leveren aan het vergroten van de transparantie van de markt voor informal investment, door in de doorverwijzing naar netwerken de sterke punten van ieder netwerk meer te benutten. Een manier om dit te doen is door de aangesloten netwerken duidelijker te laten aangeven of men zich al dan niet op bepaalde sectoren of segmenten richt dan wel meer 'generiek' actief is en aan te geven wat kenmerkend is voor hun aanpak.

In 2011 is als onderdeel van het communicatieplan van BAN Nederland een nieuwe website gemaakt. De website biedt geen mogelijkheid om aangesloten netwerken op basis van bepaalde zoektermen te vinden. Volgens een BAN Nederland-vertegenwoordiger onderscheiden de verschillende netwerken zich ook nauwelijks van elkaar.

Tevredenheid over BANs en BAN Nederland

De in de BAP-evaluatie (Bureau Bartels, 2011) geraadpleegde business angels en ondernemers die bekend waren met BAN Nederland, waren positief over de organisatie. In het kader van de 1-meting Informal Investment (Tornado Insider, 2012) zijn geïnterviewde business angels ook gevraagd naar hun tevredenheid over de BANs. De meesten waren tevreden: ze komen in contact met ondernemers, zijn goed benaderbaar en ondersteunen beginnende business angels. De belangrijkste reden om lid te worden is dat men hoopt goed proposities te krijgen via de BAN. Verbeterpunten hebben vooral betrekking op betere voorselectie en begeleiding van de ondernemers

Ook is gevraagd naar de bekendheid met BAN Nederland. Vijf van de negen kende de organisatie, maar de meningen waren verdeeld: een persoon was positief, een ander kritisch en vooral over de rol van de overheid die niet meer bereid bleek initiatieven van BAN Nederland te financieren, waardoor ook weinig meer voor de netwerken kon worden georganiseerd. Als dat wel gebeurde dan moesten de netwerken hiervoor betalen.

Toekomst BAN Nederland

In 2012 kreeg BAN Nederland nog geld uit de BAP-middelen (€150.000). Daarnaast is er inkomen uit contributie van de leden en zijn sponsors geworven voor de organisatie van de 'Dag van de Informal'. De vraag is wat de (toegevoegde) waarde van BAN Nederland nog kan zijn als er geen BAP-taken (en dus BAP-middelen zijn) mede gezien de kleine ledenbijdragen (er is sprake van een bedrag van €1.000 per lid per jaar).

BAN Nederland probeert met het organiseren van een 2^{e} congres een naam op te bouwen en het voor de BANs aantrekkelijk te maken om lid te zijn van BAN Nederland. Toekomstige (dat wil zeggen, na 2012) door BAN Nederland uit te voeren en door overheid te financieren BAP-activiteiten en daarmee het voortbestaan van BAN Nederland, zijn uiterst onzeker nu het BAP ophoudt te bestaan.

In de BAP-evaluatie kwam vanuit verschillende partijen (overheid, BAN Nederland) de wens naar voren dat BAN Nederland een soort branchevereniging wordt die als gezamenlijke spreekbuis van de leden naar de overheid/politiek optreedt. Uit gesprekken met BAN Nederland-vertegenwoordigers blijkt dat men zichzelf ook als zodanig beschouwt. Maar net als in de BAP-evaluatie in 2011 kwam ook weer in onze interviews naar voren dat de individuele BANs verschillende belangen hebben en ook concurrenten van elkaar zijn. Een voormalig BAN Nederland-vertegenwoordiger vindt BAN Nederland nog niet onafhankelijk genoeg: door verschillende belangen en vertegenwoordiging van bepaalde netwerken in het bestuur wordt een koers gevaren die niet door alle leden gedragen wordt.

Mogelijke aansluiting van BAN Nederland bij de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen (NVP) is al bij de oprichting van BAN Nederland verkend. De NVP heeft veel meer leden en stafleden dan BAN Nederland. Een samenwerking of fusie met de NVP is vanwege de ongelijke posities van de twee partijen voor BAN Nederland volgens BAN Nederland-vertegenwoordigers geen optie. Er zijn volgens BAN Nederland wel goede contacten met de NVP.

5.3.3 Meer en betere deals

Uiteindelijk is het doel van het BAP om tot meer en betere deals tussen business angels en ondernemers te komen. In de BAP-evaluatie is nagegaan bij de deelnemers van de voorlichtingsbijeenkomsten en trainingen die concreet (meer gericht) op zoek zijn gegaan naar een match, in hoeverre zij daar op het moment van de evaluatie (eind 2010) al in waren geslaagd. Tweederde van de business angels en 20% van de ondernemers gaf aan dat ze naar aanleiding van de voorlichtingsbijeenkomsten meer concreet op zoek zijn gegaan naar respectievelijk ondernemers en business angels. Ten tijde van de BAP-evaluatie was 50% van de business angels en 14% van de ondernemers daar al daadwerkelijk in geslaagd (zie Figuur 40).

Figuur 40 Mate waarin ondernemers en business angels erin geslaagd zijn elkaar te vinden

Antwoordcategorie	Voorlichtingsbijeenkomsten		Trainingen	Totaal (N=26)
	Informal investors (N=16)	Ondernemers (N=7)	Ondernemers (N=3)	
Ja, is gelukt	50%	14%	33%	38%
Nog niet, maar verwacht dat binnenkort wel zal lukken	25%	14%	33%	23%
Nee	25%	71%	33%	38%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bureau Bartels (2011)

In hoeverre de voorlichtingbijeenkomsten ook tot daadwerkelijke deals aanleiding hebben gegeven, komt niet in de BAP-evaluatie aan de orde. Wel is het effect van de (door het BAP) medegefinancierde vervolggesprekken (zie Figuur 38) onderzocht. Van de 80 voor de BAP-evaluatie geïnterviewde deelnemers aan voorlichtingsbijeenkomsten en trainingen hadden acht ondernemers en drie business angels aan een dergelijke gesprek deelgenomen. Twee van de elf gaven aan dat hun gesprek tot een deal heeft geleid.

De 0-meting Informal Investment (Tornader, januari 2011) wees uit dat 41% van de business angels dankzij de BANs meer en betere deals hadden gedaan. Dat was ook de belangrijkste reden om lid te worden van een BAN. In het rapport 'Informal Investment in Nederland. 1-meting' (Tornado Insider 2012) blijkt dat de 14 geïnterviewde ondernemers het lastig vinden om deals af te sluiten; vooral het onderhandelen en de ander overtuigen ging ze slecht af. Deze ondernemers hadden gemiddeld met vijf business angels contact gehad en dat leidde voor negen van de 14 bedrijven tot een investering waarbij gemiddeld twee business angels per bedrijf investeerden. Daarbij blijkt kennis van de markt en de persoonlijke 'klik' met de business angel vaak doorslaggevend te zijn.

De tussentijdse evaluatie van TechnoPartner (2007) naar de effecten van de voorlichtingsbijeenkomsten laat zien dat ongeveer 1,5% van de deelnemende ondernemers al een business angel had gevonden of dat al een investering door een business angel was gedaan.

5.4 Discussie

Het elkaar treffen van jonge technostarters en business angels is niet vanzelfsprekend. Behalve dat business angels niet erg zichtbaar opereren blijkt het ook erg lastig te zijn om - als ondernemers en business angels elkaar vervolgens treffen - tot zaken te komen. Uit onze evaluatie blijkt dat het BAP eraan heeft bijgedragen dat men elkaar vaker ontmoette en dat heeft tot een toename van het aantal deals geleid. Ook heeft BAP door de bijeenkomsten en overige 'awareness' activiteiten een belangrijke impuls gegevens aan de bekendheid van de informal investment markt in Nederland. Hoewel uit de BAP-evaluatie van Bureau Bartels naar voren kwam dat er meer werd verwacht van deze samenwerking is in ieder geval een begin gemaakt met identificatie van de meerwaarde van een dergelijke samenwerking en is er lering getrokken van hun ervaringen (dit is bijvoorbeeld gebleken uit het 'teruggeven' van BAP aan AgentschapNL en het zich nu te focussen op 'awareness').

Echter de stimulerende rol van het BAP in het van de grond krijgen van BAN Nederland als samenwerkingsverband van BANs in Nederland dat na het BAP op eigen benen zou staat, lijkt geen succes te hebben. BAP heeft een aanjagende werking gehad in de samenwerking van de individuele business angel maar de motivatie van de individuele netwerken om zich in 2009 te verenigen in BAN Nederland lijkt achteraf

vooral gedreven te zijn door de mogelijkheid voor het aanvragen van subsidie voor bepaalde activiteiten en minder vanuit een 'mede-probleemeigenaarschap' of het belang van een branchevereniging. Blijkbaar is deze markt daar niet geschikt voor en ontbreekt een gezamenlijk belang dat als hefboom zou kunnen functioneren.

We hebben geen conclusies kunnen trekken over de effectiviteit van het BAP in termen van het aantal en de omvang van de investeringen van business angels dankzij het BAP. Het ontwerp van de BAP-evaluatie was er niet op gericht dergelijke informatie te verzamelen bij ondernemers en business angels die deelnamen aan voorlichtings-bijeenkomsten en/of trainingen of aan andere BAP-activiteiten. In het kader van die evaluatie is met een deel van hen gesproken (80 van de 8645, dus met ca 1%) en daarvan hebben elf aangegeven dat ze dankzij deze activiteiten een deal hebben gesloten, maar er is niet gevraagd naar de omvang van de deal, mocht men deze al prijs willen geven. Ook in de TechnoPartner-evaluatie die in 2007 in opdracht van het Ministerie van EZ werd uitgevoerd, werd dit niet gemeten. Er is dus sprake van een zekere mismatch tussen wat TechnoPartner/de overheid communiceert over wat de uiteindelijke effecten van een programma moeten zijn en de wijze waarop deze partijen er vervolgens voor zorgen dat deze effecten ook daadwerkelijk kunnen worden gemeten.

6. TechnoPartner Platform

Dit hoofdstuk gaat over het TechnoPartner Platform. Het TechnoPartner Platform omvatte verschillende activiteiten die waren gericht op het ondersteunen van het Actieprogramma TechnoPartner.

Volgens de tekst van het Actieprogramma TechnoPartner heeft het TechnoPartner Platform tot doel:

> *het 'makelen en schakelen' van technostartersinitiatieven door het leggen van contacten en het verspreiden van informatie en best practices. Daarnaast zal het platform werken aan het vergroten van het aanbod van (potentiële) starters door het stimuleren van de ondernemerszin in Nederland en dient het platform knelpunten van technostarters blijvend te inventariseren en te agenderen.*

Voor de evaluatie van het TechnoPartner Platform is gebruik gemaakt van de TechnoPartner Jaarverslagen, cijfermateriaal uit verschillende bronnen en interviews.

Dit hoofdstuk begint met de bespreking van de TechnoPartner-organisatie (6.1). Het gaat in op verschillende evaluatievragen die betrekking hebben op de doelmatigheid, zoals over hoe de uitvoering van het TechnoPartner-programma is geweest met een aparte projectorganisatie, eigen mandaat en regiefunctie. Ook gaat het in op de vraag naar de overheadkosten van het programma. Vervolgens gaan we in op de activiteiten die vanuit het TechnoPartner Platform (6.2)en het Technopartner Label (6.3). Het hoofdstuk sluit af met een korte discussie (6.4).

6.1 De TechnoPartner organisatie

6.1.1 Opzet en achtergrond

Het Actieprogramma TechnoPartner werd aangekondigd in januari 2004. TechnoPartner werd officieel gelanceerd op 28 oktober 2004. De TechnoPartner organisatie was - als zelfstandige organisatie - verantwoordelijk voor de uitvoering van de Seed-Capital- en SKE-regelingen en voerde verschillende ondersteunende activiteiten uit, zoals de eerstelijns-activiteiten, het organiseren en ondersteunen van netwerkevenementen en de communicatie. Deze activiteiten werden onder de noemer van het TechnoPartner Platform uitgevoerd. Tot medio 2010 fungeerde de organisatie TechnoPartner als zelfstandige organisatie. De situatie na de overgang naar AgentschapNL wordt besproken in Paragraaf 6.1.5.

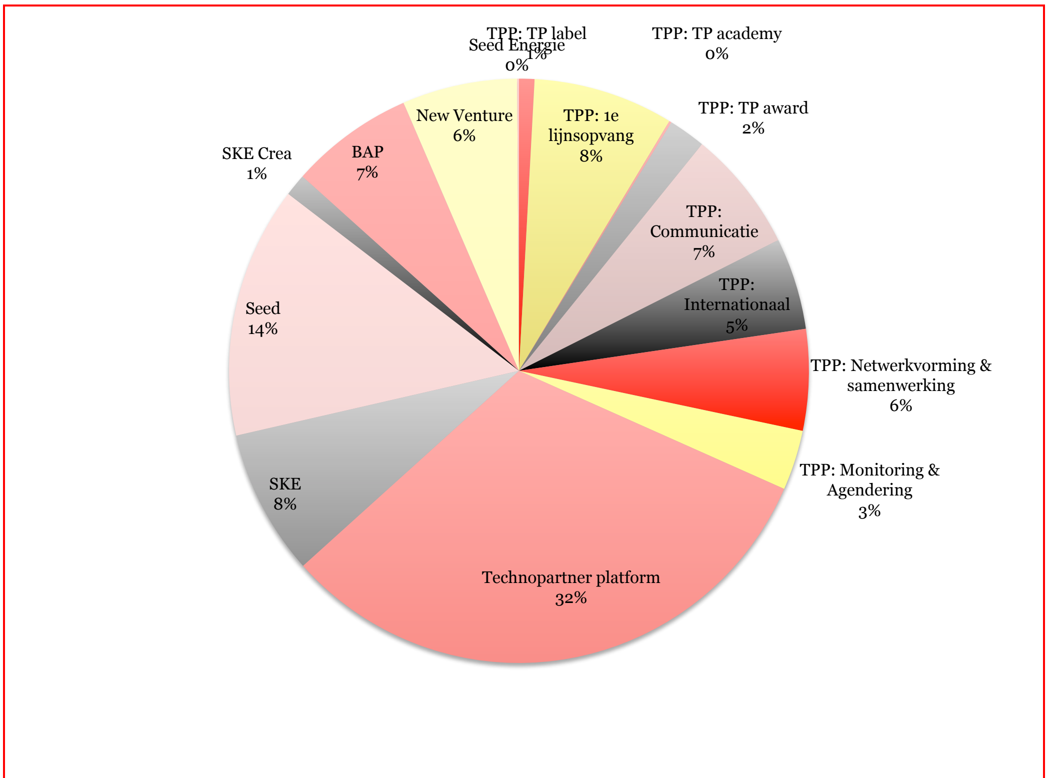
6.1.2 Begroting en staf

De organisatie bestond tijdens haar zelfstandig bestaan uit een team van rond de negen personen, geleid door een opdrachtmanager. In dit team waren vier projectadviseurs verantwoordelijk voor het uitvoeren van de regelingen en activiteiten in het programma. De webredactie werd extern vervuld. Uit de interviews komt naar voren dat de beschikbare staf qua capaciteit als onder de maat werd gezien, zeker nadat in 2007/2008 verscheidene teamleden vertrokken of op verlof gingen. De organisatie dreef zeer op de programmamanager, wat het risico van personeels-wisselingen aan de top groot maakte. De financiële verslaglegging vond ieder half jaar plaats. Uit een analyse van de gemaakte kosten in de periode 2006-2009 blijkt dat de totale kosten gemiddeld €1,57 miljoen per jaar bedroegen. Dit blijft onder het structurele overheidsbudget van €1,8 miljoen dat bij aanvang van de regeling was toegekend.

Figuur 41 geeft een overzicht van de verschillende kosten van de TechnoPartner activiteiten en Figuur 42 van de ontwikkeling van de belangrijkste begrotingsposten

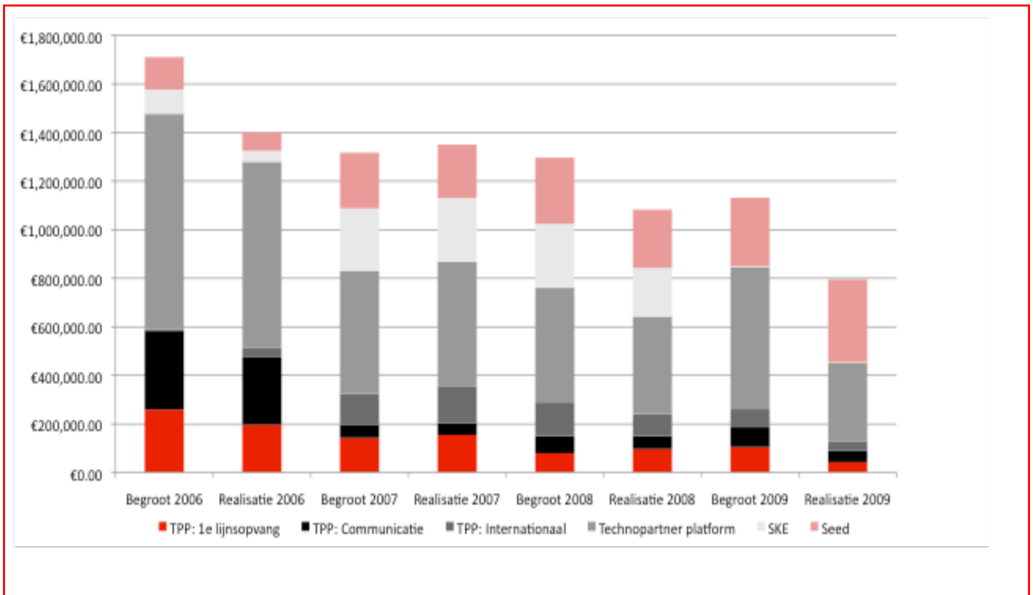
in de periode 2006 – 2009. De ‘algemene overhead’ is de grootste kostenpost (32%), daarnaast waren de specifieke ondersteuningskosten voor Seed-Capital- (14%) en SKE-regelingen (8%) ook relatief groot. De overige 46% van de uitgaven is verspreid over een groot aantal activiteiten, zoals het Business Angel Programma, TechnoPartner Internationaal, de ‘Eerstelijns opvang’ en de kosten gerelateerd aan communicatie.

Figuur 41 Verdeling kosten TechnoPartner organisatie 2006-2009



TechnoPartner

Figuur 42 Overhead kosten per onderdeel



Jaarverslagen TechnoPartner

Uit de figuur valt op dat in het jaar 2006 de uitgaven voor algemene overhead en de communicatie relatief hoog waren. Dit betreffen vooral de opstartkosten en het inrichten van de website. Deze kosten nemen af in de jaren daarna, terwijl de kosten voor ondersteuning van SKE- en Seed-Capital-regelingen juist toenemen door het toenemend aantal aanvragen en het beheer van de SKE- en Seed-Capital portfolio's. Over het algemeen vallen de werkelijke kosten ±20% onder de begroting, behalve in 2007.

6.1.3 Overhead en efficiëntie

Standaard overheadcijfers zijn in een constructie zoals het TechnoPartner programma lastig te duiden, onder andere omdat het onderscheid tussen middel en doel in de activiteiten van het Platform lastig is te maken. Gezien de schaal van het totale programma, waarbij SKE in totaal €35 miljoen omgaat, en bij Seed-Capital inmiddels ook meer dan €100 miljoen is gecommitteerd, is de overhead in verhouding relatief klein met ±€0,7 miljoen per jaar voor de uitvoering van deze twee regelingen en de algemene overhead. Hiermee komt de overhead tussen de 3% en 5%. Gezien de TechnoPartner organisatie altijd onder de financiële verantwoordelijkheid van AgentschapNL heeft gestaan, en de teamleden van de Technopartner organisatie formeel in dienst waren bij AgentschapNL, kan worden opgemerkt dat de uitvoering over het algemeen efficiënt is geweest. Dit beeld van een efficiënte organisatie komt terug in de meeste interviews met beleidsmakers en partnerorganisaties.

6.1.4 Professionaliteit

Uit het overgrote deel van de interviews met de geïnterviewde SKE- en Seed-Capital-fonds-managers komt naar voren dat men TechnoPartner als een professionele organisatie beschouwt. Er waren duidelijke aanspreekpunten en TechnoPartner was bereid en in staat om mee te denken, vooral ook bij de voorbereiding van de Seed-Capital-fondsplannen. De Seed-Capital-regeling werd gemanaged door een relatief klein team van toegewijde mensen, hetgeen duidelijk ten goede is gekomen aan een efficiënte uitvoering. Knelpunten werden praktisch en vlot opgepakt, en opvolging van schriftelijke vragen was over het algemeen zorgvuldig en goed. Deze professionaliteit heeft de toegang tot partijen zoals Seed-Capital-fondsmanagers zeker ondersteund. Na een aanloopperiode waarin onduidelijkheden over de (interpretatie van) de regels moesten worden weggenomen, ontstond er een constructieve relatie tussen TechnoPartner en de Seed-Capital-fondsen.

De laatste jaren zien verschillende partijen echter een verslechtering in de professionaliteit van de uitvoerders van de regelingen, een ontwikkeling die samenhangt met de overgang van het beheer van het Actieprogramma door AgentschapNL. Men constateert een achteruitgang in transparantie en vermogen om snel te schakelen vergeleken met de oude situatie (zie verder hieronder).

6.1.5 Overgang naar AgentschapNL

In 2010 is het TechnoPartner programma als zodanig opgeheven en is de uitvoering van de regelingen ondergebracht bij AgentschapNL. Een aantal losse activiteiten die eerder onder het TechnoPartner Platform vielen loopt nog steeds door, zoals de TechnoPartner spreekuren. De gevolgen van de overgang zijn echter niet altijd even duidelijk voor de partners in het veld. Vooral het onduidelijk ambitieniveau rondom de klankbord-, netwerk- en expertise-functies levert allerlei vragen op. Deze activiteiten vonden geleidelijk aan steeds minder plaats zonder dat daarvoor een duidelijke keuze was gemaakt en er over werd gecommuniceerd. De geïnterviewde Seed-Capital-managers geven aan dat door de verminderde platformactiviteiten het erop lijkt dat de uitvoerders van de regelingen het gevoel voor 'het veld' aan het kwijtraken zijn, waardoor de afstemming tussen beleid en praktijk verslechtert.

Veel van de geïnterviewde Seed-Capital-fondsmanagers vinden dat met de wisseling van personeel bij TechnoPartner en door de overgang van de uitvoering naar AgentschapNL de situatie is verslechterd. Men klaagt over toegenomen bureaucratie

en verminderde flexibiliteit na de overgang naar AgentschapNL. Waar in de eerste jaren snel duidelijke afspraken konden worden gemaakt met de programmamanager van TechnoPartner, bleek dit in de nieuwe situatie niet te kunnen. De regeling werd steeds meer als een reguliere subsidieregeling uitgevoerd zonder de nodige kennis en expertise op het gebied van risicokapitaal. Zij signaleren een cultuuromslag van actief meedenken naar een meer formele opstelling. Deze kritische houding kwam terug in de focusgroepdiscussie. Het kwam voor dat een Seed-Capital-fonds een voorgenomen deal wilde voorleggen aan TechnoPartner/AgentschapNL, maar dat men niet bereid was te praten over concepten maar alleen haar oordeel over een compleet plan wilden geven. Hierdoor verkeerden Seed-Capital-fondsmanagers in onzekerheid. Deze kritiek wordt gevoed door het feit dat er de nodige verwarring was over de interpretatie van de regels (zoals over de interpretatie van de maximale participatie van €2,5 miljoen, of verwarring over de definitie van een 'technostarter'). Dit heeft geleid tot onzekerheid bij fondsmanagers, irritaties, verlies van tijd en geld, en enkele deals die uiteindelijk geen doorgang konden krijgen. Er is behoefte aan eenduidige regels en een 'jurisprudentie' (die actief wordt verspreid onder deelnemende fondsen). Eén Seed-Capital-fondsmanager gaf aan dat de uitvoerders zich steeds meer als 'Oudtestamentische schriftgeleerden' opstelden waarbij partners maar moeten afwachten wat de interpretatie van regels in hun geval zal opleveren.

Er heerst op dit moment onder een deel van de Seed-Capital-fondsmanagers de angst dat door onverwachte (her)interpretaties zij straks zullen worden afgerekend op zaken die nu lijken toegestaan maar die vervolgens opeens streng worden geïnterpreteerd (bijvoorbeeld bij het maximaal gemiddelde van €800.000 per participatie, of de verplichting om het target aantal participaties te realiseren). Men constateert dat de behoefte aan controleren en indekken de afgelopen tijd steeds meer is toegenomen waardoor het lastig wordt duidelijke afspraken te maken. Zo wordt bijvoorbeeld het geld door AgentschapNL overgemaakt onder de vermelding dat de besteding ervan achteraf moet wordt goedgekeurd. Er is behoefte aan een aanspreekpunt met een mandaat om beslissingen te nemen. Zo'n aanspreekpunt was er in het verleden, maar nu ontbreekt dit.

Vrijwel alle geïnterviewde fondsmanagers hebben moeite met de dubbele houding van AgentschapNL/MinEZ. Aan de ene kant worden investeringsbeslissingen aan de markt overgelaten, maar vervolgens wordt in de randvoorwaarden en de opvolging van procedures sterk gestuurd en gecontroleerd. Dit wringt op allerlei terreinen en men ervaart dit als een gebrek aan vertrouwen. Vanwege de parallel lopende belangen van publieke en private partijen (de investeerders zitten er met hun eigen geld in) zou er meer vertrouwen mogen worden verwacht, zo vinden de Seed-Capital-fondsmanagers.

6.2 Activiteiten TechnoPartner Platform

In deze paragraaf bespreken we de verschillende activiteiten van de TechnoPartner organisatie. Die heeft vanuit het TechnoPartner Platform naast het beheer en coördinatie van de SKE- en Seed-Capital-regelingen, ook dat van TechnoPartner Label en BAP uitgevoerd. Voor deze activiteiten zijn vooraf geen doelstellingen en streefwaarden vastgesteld.

6.2.1 Externe communicatie en het merk 'TechnoPartner'

Een belangrijk onderdeel van de communicatiestrategie ten behoeve van de platformfunctie van TechnoPartner betrof het digitale netwerk. Tijdens de start van TechnoPartner was voorzien dat de digitale communicatiestrategie georganiseerd zou zijn rondom de website TechnoPartner.nl en discussieforum higherlevel.nl. De belangrijkste doelstelling van deze websites was het verbeteren van de toegankelijkheid van relevante informatie voor technostarters en het transparant maken van de ontplooide activiteiten en instrumenten van de overheid en andere partijen.

Figuur 43 geeft een overzicht van de door het TechnoPartner Platform ondersteunde websites. Vooral de website Higherlevel.nl trok een groot aantal bezoekers; in 2007

zelfs 1,5 miljoen hits per jaar. Dit discussieforum werd binnen relatief korte tijd een van de belangrijkste fora voor beginnende ondernemers. Dankzij het succes en de brede aantrekkingskracht is besloten de website vanaf 2008 onder te brengen bij *Antwoord voor bedrijven* van AgentschapNL.

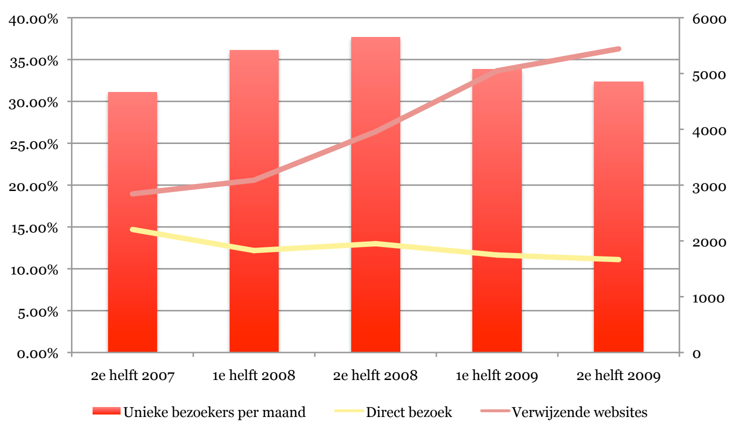
Figuur 43 Websites TechnoPartner Platform

Website	**Beschrijving**	**Aantal hits per jaar**	**Status 1 juli 2012**
TechnoPartner.nl	Algemene website van Technopartner met uitleg en beschrijving van de verschillende regelingen	±5000	Opgeheven
HigherLevel.nl	Een discussieforum waarop ondernemers relevante onderwerpen kunnen bespreken, elkaar van advies voorzien en doorverwijzen. Medio 2006 had HL 12101 leden, medio 2007 reeds 16815.	1 miljoen (eind 2006), 1,5 miljoen (2007)	HigherLevel is eind 2007 ondergebracht bij 'Antwoord voor bedrijven'
TechnoPartner-Nieuws.nl	Een nieuwssite over technostarters	140 (2007) 200 (2008)	Opgeheven
Pioniersvannu.nl	Elke maand ondernemer in de spotlight	800	Opgeheven
TechnopPartner-Award.nl	Een website rondom de TechnoPartner Award	Onbekend	In 2008 geïntegreerd in Techno-Partner.nl
TechnoPartner-Spreekuren.nl	Informatie en inschrijfformulier voor spreekuren	Onbekend	Functionerend

Technopartner Jaarverslagen

In Figuur 44 is het bezoek van de TechnoPartner website in meer detail belicht. Het aantal unieke bezoekers per maand stijgt tot 5500 in de tweede helft van 2008, maar vlakt daarna weer af. Het aantal bezoekers van de website is tamelijk stabiel over de hele periode. Interessant is te zien dat het aantal bezoekers dat via een directe verwijzing van een andere website op de TechnoPartner website terecht kwam, steeg van 19% eind 2007 naar 37% eind 2009. Dit geeft aan dat TechnoPartner steeds vaker op websites van andere partijen werd genoemd, een teken van een stijgende bekendheid en waardering door het veld. Daarentegen neemt het aantal directe bezoeken steeds verder af, van 15% in 2007 tot 12% in 2009. Blijkbaar is de naam TechnoPartner – of in ieder geval de website – meestal niet bekend bij geïnteresseerden. Dit past binnen het beeld van een platform op afstand gericht op 'het veld' in plaats van de ondernemers zelf.

Figuur 44 Bezoek website TechnoPartner.nl (2007-2009)



TechnoPartner Jaarverslagen

TechnoPartner was vaak 'in het nieuws'. Vooral in de begintijd van het programma kwam TechnoPartner of een van haar onderdelen regelmatig ter sprake in dag-, week-

en maandbladen, zowel in algemene nieuwsbladen als in vakbladen. Ook bracht TechnoPartner vanaf 2007 enkele keren het 'TP Magazine' uit. Het blad had een oplage van 2500 exemplaren en was vooral gericht op de directe doelgroep en minder op het bredere publiek.

In 2007 heeft het Bureau NSS een imago-onderzoek uitgevoerd om de bekendheid en het gebruik van de communicatiemiddelen van TechnoPartner te meten. Uit het onderzoek bleek dat TechnoPartner inderdaad vooral bekendheid geniet bij kennisinstellingen en financiers, terwijl technostarters vaak niet bekend zijn met het merk 'TechnoPartner'. Ook bleek dat ondernemers vaak de namen van individuele regelingen, zoals 'Seed Capital' of 'SKE' wel kennen maar deze niet associëren met TechnoPartner. Het bekendste communicatiemiddel is de TechnoPartner website. Interessant zijn ook de antwoorden op de imagovragen waarbij de respondenten werden gevraagd Technopartner te beoordelen op een aantal kenmerken. Technopartner scoort zeer hoog op het kenmerk 'betrouwbaarheid', maar vrij slecht op 'helder', 'flexibel' en 'doorzichtig'.

TechnoPartner was onder haar directe doelgroepen - namelijk de fondsmanagers en TTO's bij universiteiten - voldoende bekend. Maar uit interviews met vertegenwoordigers van MinEZ en AgentschapNL komt naar voren dat het merk TechnoPartner niet altijd even bekend was. Gezien de opzet van het programma, waarin alle stakeholders zich eigenaar moesten voelen van hun regeling, bleek dit niet altijd zo te worden uitgewerkt. Het bleek namelijk dat de stakeholders, vooral degene binnen de SKE-regeling, hun activiteiten voornamelijk onder eigen vlag uitvoerden. Buitenstaanders, waaronder ondernemers, koppelen deze activiteiten daardoor niet aan het TechnoPartner.

Omdat TechnoPartner als programma niet breed bekend stond, was de kans op kruisbestuivingen tussen de regelingen (door SKE ondersteunde technostarters die gebruik maken van Seed-Capital-fondsen) klein. Daarnaast kwam het ook het politiek draagvlak niet ten goede: gecombineerd met de lange looptijd van het programma gaf dit soms nog wel eens wat ongeduld bij 'de politiek', die na twee jaar graag al concrete resultaten wilde zien, aldus enkele beleidsmakers.

Veel Seed-Capital-fondsmanagers betreuren het dat TechnoPartner niet meer bestaat als 'merknaam' en dat de TechnoPartner website van het Internet is gehaald. Het had een goede naamsbekendheid onder de doelgroepen en bood een duidelijk 'loket'.

6.2.2 Spreekuren

TechnoPartner Platform ondersteunde ook zgn. 'eerste-lijnsactiviteiten', activiteiten direct gericht op startende ondernemers. Een van de activiteiten waren de 'Spreekuren' voor startende ondernemers; ze starten in 2006 als pilot in 2006 en werden in 2007 operationeel. De spreekuren werden laagdrempelig ingericht en tweewekelijks gehouden bij verschillende Kamers van Koophandel. Ze werden uitgevoerd door de Nederlandse Orde van Uitvinders (NOVU) in samenwerking met de Kamers van Koophandel. NOVU selecteerde uit haar erkende leden acht coaches die deze spreekuren verzorgden. Ondernemers werden zo in korte tijd wegwijs gemaakt in de verschillende regelingen en activiteiten die voor hen beschikbaar zijn. Enkele spreekuren werden ook door Syntens georganiseerd. Het aantal spreekuren groeide van ongeveer 350 in 2007 naar 440 per jaar in 2009. TechnoPartner ondersteunde dit initiatief financieel met een bijdrage van €70.000 per jaar. Uit de beperkte informatie uit interviews is op te maken dat de spreekuren als een succes worden beschouwd.

6.2.3 Netwerk- en overige activiteiten

Een van de belangrijkste activiteiten van TechnoPartner Platform was het organiseren van netwerkactiviteiten voor alle partijen in het veld. Het jaarlijkse TechnoPartner Event was daarvan de belangrijkste en werd ook door de verschillende partijen zeer gewaardeerd werd. Het TechnoPartner Platform trok bij netwerkactiviteiten vooral op

met een vaste groep partners zoals de NVP, Syntens, NOVU en de EVD. Vertegenwoordigers van het TechnoPartner Platform waren ook regelmatig op beurzen en netwerkevenementen van andere organisaties. Zeker in de eerste jaren ging dit om meer dan 20 evenementen per jaar, in latere jaren (vanaf 2008) daalde dit.

Ook organiseerde TechnoPartner van 2006 tot 2008 een wedstrijd voor starters die een product lanceerden samen met een zgn. 'Launching Customer'. Ondernemer en 'Launching Customer' kwamen samen in aanmerking voor een bedrag van €25.000. Het doel van deze activiteit was het bewerkstelligen van een mentaliteitsverandering bij potentiële doorbraakklanten. Na de editie 2008 is besloten de activiteit stop te zetten, omdat het beoogde doel niet werd bereikt. Ook bleek het moeilijk te zijn om geschikte kandidaten te vinden.

Geïnterviewde beleidsmakers waren zeer enthousiast over de wijze waarop Technopartner – zeker in het begin – de verschillende bewindslieden betrokken hield bij het programma. Men wist elkaar te vinden, en er waren regelmatig momenten van uitwisseling ondanks volle agenda's. De uitwerking van meer structurele samenwerking met externe partners viel echter juist tegen volgens betrokken ambtenaren. TechnoPartner had relatief weinig 'echte vrienden' in het veld, en het aantal echt duurzame allianties was beperkt.

Overige activiteiten van TechnoPartner betroffen de TechnoPartner Academie (HigherLevel.Nl Innovatie en Ondernemerschap) en de TechnoPartner LC Award (een prijs voor de combinatie technostarter en launching customer).

6.2.4 Internationaal

In het Actieprogramma TechnoPartner werd benadrukt dat de internationale dimensie voor technostarters zeer belangrijk is. Dit punt werd dan ook expliciet in het Actieprogramma aan de orde gesteld.

TechnoPartner beoogde de aansluiting met Europese netwerken en programma's te faciliteren gericht op het realiseren van twee doelen:

- Het beter benutten van Europese (subsidie)programma's en netwerken door Nederlandse technostarters en door het TechnoPartner-programma.
- De uitwisseling van kennis en ervaring van (internationale) stakeholders op het gebied van kennisexploitatie.

Het was de doelstelling van MinEZ om TechnoPartner actief te laten zijn in het Europese netwerk via een Europese Specific Support Action voor een ERA-net 'Knowledge valorisation through spin-off generation' (VALOR). Het VALOR-project liep van december 2003 tot en met augustus 2004 en was gericht op het bewerkstelligen van een hechtere samenwerking met Europese partnerlanden op onderdelen van spin-off stimulering. Uiteindelijk is het niet gelukt om dit netwerk op te zetten. Daarnaast is door de TechnoPartner-organisatie aansluiting gezocht bij het Gate2Growth-netwerk van de Europese Commissie. Dit netwerk is gericht op ondersteuning van innovatieve ondernemers in Europa en het delen van kennis en ervaring op het gebied van ondernemerschapsondersteuning. Ook is ingezet op de samenwerking van SKE-consortia met buitenlandse partijen en hierbij vooral op Europa, VS en China te richten. Het plan hiervoor werd geaccordeerd in 2007, maar pas eind 2009 startte de eerste concrete activiteit: het 'Entrepreneur Exchange Program the Netherlands-USA', waarin het SKE consortium in Wageningen samenwerkt met Amerikaanse consortia om een uitwisseling van ondernemers mogelijk te maken. Hiervoor werd €150.000 extra budget beschikbaar gesteld. Later is dit project ook uitgebreid naar Canada.

Met China is een MoU afgesloten waarbij de TU Delft en een universiteit in Sjanghai als penvoerder optraden. Nederlandse technostarters werden in China opgevangen en konden bij een incubator in China terecht. Daar kregen ze ook eerste steun voor marktbenadering. Chinese bedrijven konden in Nederland op vergelijkbare manier terecht. Uiteindelijk heeft een aantal technostarters, zowel Nederlandse als Chinese,

gebruik gemaakt van deze mogelijkheid, maar het gebruik bleef achter bij de verwachtingen. Het Chinese uitwisselingsproject had onder meer te kampen met persoonswisselingen die de uitvoer vertraagden.

Uit de interviews met beleidsmakers bleek dat het zeer lastig was om de verschillende SKE-consortia in dit internationale verband met elkaar te laten samenwerken. De meeste SKE-consortia zijn op hun eigen regio gericht, en het samen optrekken voor internationale activiteiten, waarbij één penvoerder moest worden aangesteld, verliep moeizaam. De consortia die geen penvoerder waren, bleken in de praktijk minder gecommitteerd aan het project. Ook was het aantal ondernemers dat al in de opstartfase bereid was dergelijke uitwisselingsprojecten mede te 'trekken' te beperkt om de nodige massa te creëren.

Hoewel de directe opbrengst van het 'Internationaal' onderdeel van TechnoPartner niet groot was, heeft het volgens de geïnterviewde ambtenaren wel een versnellende werking gehad.

6.2.5 Studies voor het meten van effecten van het TechnoPartner programma

Tenslotte zijn in de looptijd van het programma verschillende studies uitgevoerd om de effecten van het programma en de onderdelen ervan te meten.

- De Economische Prestaties van Technostarters. Uitgevoerd door EIM, in 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 en 2009. Deze werden gevolgd door korte rapportages in 2010, 2011 en 2012 over ondernemerscijfers ten behoeve van het jaarverslag van MinEZ.
- Nederlands investeringsklimaat voor technostarters (0-. 1-, 2-, 3-, 4-, 5-, en 6-meting). Uitgevoerd door Tornado Insider, jaarlijks van 2006 tot en met 2011.
- Nul- en 1-meting Informal Investment. Uitgevoerd door Bureau Bartels, in 2011, 2012.

6.3 Het TechnoPartner Label

Het TechnoPartner Label is ingevoerd om de toegang van technostarters tot de kapitaalmarkt te verbeteren. De kredietgevende bank kan een expert van AgentschapNL vragen de technologische innovatie te beoordelen, waarna bij een positief oordeel tot kredietverlening overgegaan kan worden. De overheid staat tussen de 60% en 80% van het bedrag garant, waardoor banken eerder zullen financieren. Het TechnoPartner Label is een onderdeel van het Besluit Borgstelling MKB-kredieten (BMKB). Het BMKB is een regeling die een garantstelling vanuit de overheid voorziet voor banken die een lening geven aan een MKB-er. Banken beschikken echter niet over de technologische vakkennis om de business plannen van nieuwe starters met innovatieve producten te beoordelen op hun kredietwaardigheid. Dit informatietekort leidde tot een gebrek aan kredietmogelijkheden voor technostarters.

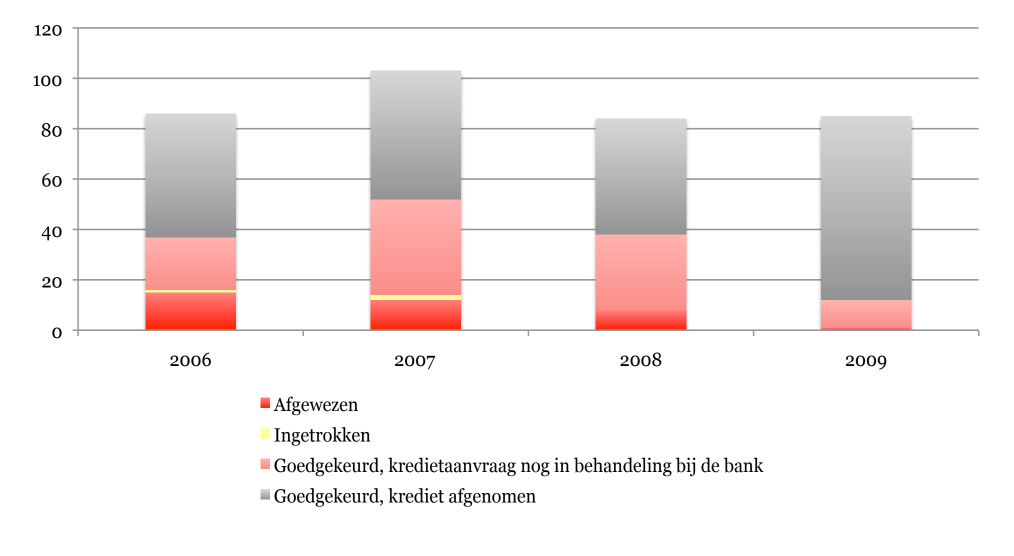
Specifieke evaluatievragen die in dit hoofdstuk aan bod komen hebben betrekking op het de effectiviteit van het TechnoPartner Label: hoe vaak is het label aangevraagd en verstrekt (6.3.1) en wat is de omvang van de kredieten die op basis daarvan zijn verleend (6.3.2)?

6.3.1 Aantal beoordeling TechnoPartner Label door AgentschapNL

In 2005 is de TechnoPartner Label regeling van start gegaan met een pilotfase waarin totaal 23 aanvragen werden goedgekeurd. Opvallend is dat in de periode daarna - 2006 tot en met 2009 - het aantal aanvragen daarna redelijk constant is gebleven (net boven de 80), met een uitschieter in 2007 van 102 aanvragen (zie Figuur 45). Dit aantal maakt ongeveer 5% uit van het totaal aantal BMKB-aanvragen. Het aandeel aanvragen waarbij krediet is verleend is over de jaren toegenomen, terwijl het aantal afwijzingen daalde (grijze staaf ten opzichte van de rest). Dit kan duiden op een 'leereffect' bij participerende banken, die zelf beter kunnen beoordelen welke aanvragen kansrijk zijn en welke niet. Dit betekent echter ook dat de banken relatief

voorzichtig zijn bij het aanvragen van een TechnoPartner Label, wat wijst op een blijvend risicomijdend technostartersbeleid.

Figuur 45 Aantal aanvragen en goedgekeurde kredieten via TechnoPartner Label



TechnoPartner

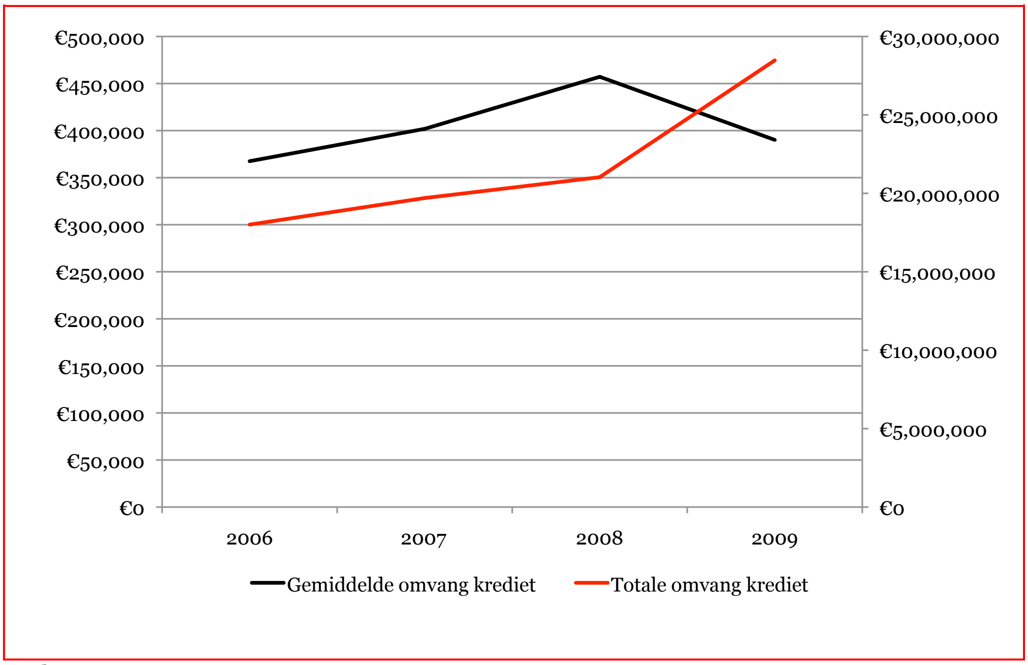
ABN AMRO is vanaf de start zeer actief betrokken geweest bij het TechnoPartner Label en heeft ook veruit het grootste deel van de aanvragen gedaan (70%). Rabobank is tweede met 19%; de overige banken (Triodos, ING, Van Lanschot en Friesland Bank) spelen een zeer beperkte rol. Vooral opvallend is het lage percentage van ING, een van de grootste financiële dienstverleners in Nederland. Uit de jaarverslagen van TechnoPartner blijkt dat ING vanwege interne kostenbesparingen de TechnoPartner Label niet actief aan starters aanboden. Hieruit kan worden geconcludeerd dat waarschijnlijk niet alle potentiële technostarters bereikt werden en dat dus de impact van de TechnoPartner Label regeling groter had kunnen zijn. Deze beperkte bereikbaarheid werd bevestigd in twee interviews met technostarters, waarin naar voren kwam dat zij pas na contact met AgentschapNL zelf achter de mogelijkheid van de regeling kwamen (dit was voordat zijn aan de Seed-Capital-regeling deelnamen). Uit interviews met beleidsmakers bleek ook dat het gebruik van de regeling enigszins achterbleef bij de verwachtingen vooraf, hoewel er nooit formele doelstellingen zijn geformuleerd voor TechnoPartner Label.

Ondernemers met Seed-Capital-financiering en Seed-Capital-fondsmanagers waren over het algemeen wél goed op de hoogte van de mogelijkheden van TechnoPartner Label, blijkt uit de interviews. Zij vonden dit een nuttige regeling waar dan ook dankbaar gebruik van is gemaakt. Drie van de vier ondervraagde technostarters gaf wel aan dat ze het bezwaarlijk vonden dat de lening alleen op persoonlijke titel kon worden verleend, en niet voor een B.V. kon worden aangevraagd. Dit maakt het risico voor de ondernemer, gezien de bedragen, wel groot. Twee van hen gaven aan dat ze de TechnoPartner Label/BMKB regeling hierdoor ‘aan niemand zouden aanraden’. Het is onduidelijk of potentiële ondernemers vanwege deze voorwaarden alsnog zijn gestopt.

6.3.2 Verstrekt krediet

Het totaal verstrekt krediet via het TechnoPartner Label steeg van €17,5 miljoen in 2006 naar €27 miljoen in 2009, een stijging van 57%. De gemiddelde grootte van de verstrekte kredieten steeg tot ruim €450 duizend in 2008, maar viel weer terug naar onder de €400 duizend in 2009, vergelijkbaar met het niveau in 2007 (zie Figuur 46).

Figuur 46 Totaal verstrekt krediet (rechteras) en gemiddelde omvang lening (linkeras), met gebruik van TechnoPartner Label



TechnoPartner

6.4 Discussie

De TechnoPartner organisatie werkte van 2005 tot en met 2009 als een semi-zelfstandige organisatie, met een eigen projectteam maar met werknemers die in dienst bleven van AgentschapNL. De reden voor de semi-zelfstandige status was vooral om TechnoPartner een duidelijk eigen profiel te geven en om TechnoPartner een gemeenschap rond startende ondernemingen te laten vormen. Dat duidelijke profiel was er zeker voor de managers van de Seed-Capital-fondsen en de SKE-consortia, de partijen waar TechnoPartner direct mee te maken had. Voor hen had TechnoPartner een duidelijk gezicht. Tegelijkertijd miste het merk 'TechnoPartner' - ondanks een brede communicatiestrategie - brede bekendheid onder technostarters, ook onder degene die deelnamen aan een of meerdere TechnoPartner-regelingen. Dit heeft de 'kruisbestuiving' tussen de verschillende onderdelen van het programma beperkt.

De TechnoPartner-organisatie heeft een ontwikkeling doorgemaakt van een zelfstandige organisatie met een netwerk en een cultuur die steeds beter was afgestemd op die van de starters- en de business angels-wereld waar de regelingen voor bestemd waren, naar het onderbrengen van de SKE- en Seed-Capital-regelingen bij AgentschapNL, een uitvoeringsorganisatie waarbij SKE en Seed-Capital twee van de vele regelingen zijn die ze uitvoeren. Als zelfstandige organisatie pleegde de TechnoPartner-programmamanager direct overleg met MinEZ en functioneerde tevens als een duidelijk en herkenbaar aanspreekpunt voor de verschillende SKE- en Seed-Capital-partners. TechnoPartner had in de beginperiode ook de taak om helderheid te verschaffen over de onduidelijkheden in de tekst van de regelingen (vooral de Seed-Capital) en deed dat naar alle tevredenheid. Die onduidelijkheden leverden telkens weer problemen op, maar mede door personeelswisselingen en de overgang naar AgentschapNL was er steeds minder een match tussen de Seed-Capital-fondsmanagers en AgentschapNL. Tegelijkertijd moet men zich wel realiseren dat ook pas in die latere periode moest worden gerapporteerd; dat is dan het moment dat steeds meer duidelijk wordt over welke aspecten en met welk details dit moet plaatsvinden. Bepaalde problemen zijn daarom wellicht nog niet in de beginperiode aan de orde geweest en kunnen die achteraf hebben geïdealiseerd. Het is voor het succes van een overheidsprogramma gericht op de wereld van business angels en

startende ondernemingen van belang dat meteen vanaf het begin helderheid is over programmavoorwaarden, en rapportage vereisten ten behoeve van de verantwoording van overheidsuitgaven.

Het TechnoPartner Label beoogde de toegang van technostarters tot de kapitaalmarkt te verbeteren. Een dergelijk label werd van belang geacht omdat banken niet beschikken over de technologische vakkennis om de business plannen van nieuwe starters met innovatieve producten op hun kredietwaardigheid te beoordelen. De regeling is helaas niet optimaal gebruikt. Dit kwam doordat het label behalve bij ondernemers met Seed-Capital-financiering en Seed-Capital-fondsmanagers bij ondernemers nauwelijks bekend was, dat enkele grote banken zoals ABN AMRO de regeling niet ondersteunden, maar ook kan het zijn dat ondernemers werden afgeschrikt door het feit dat de lening op persoonlijke titel werd verleend.

7. Conclusies en aanbevelingen

7.1 Ambities

De ambities van het Actieprogramma TechnoPartner zijn grotendeels gerealiseerd. Het is - vergeleken met de situatie van 2003 toen het programma werd ontworpen - gewoner geworden dat onderzoekers en (bèta)studenten een eigen bedrijf beginnen, dat kennisinstellingen en bedrijven technostarters stimuleren en ondersteunen en dat durfkapitalisten in technostarters investeren.

De ontwikkelingen in ondernemerszin en ondernemerschap in de periode 2003-2010 in Nederland laten zien dat er duidelijk verbeteringen zijn opgetreden en dat het gewoner is om een eigen bedrijf te starten. Ook is het aantal technostarters in de periode 2003-2010 gestegen. De groeicijfers zijn niet zo hoog als gewenst, maar de gemiddelde omvang van de technostarter is boven verwachting gegroeid. De specifieke bijdrage van TechnoPartner aan deze ontwikkelingen is niet aan te geven en men moet zich ook realiseren dat ondernemerschap in hoge mate worden bepaald door intrinsieke eigenschappen van mensen en specifieke contextfactoren (zoals een economische crisis). TechnoPartner was onderdeel van een algemene trend van toenemende ondernemingszin en ondernemerschap. Het bood de middelen voor technostarters om daar gebruik van te maken en trad daarbij ondersteunend, faciliterend en stimulerend op.

De SKE-regeling heeft een bijdrage geleverd aan de groeiende aandacht voor technostarters (en starters in de creatieve industrie) bij kennisinstellingen. Universiteiten zijn zich veel meer bewust geworden van het belang van valorisatie en nemen een veel pro-actievere houding aan. De SKE-regeling heeft daarbij sterk bijgedragen aan de verdere professionalisering van technology transfer en valorisatie bij de kennisinstellingen.

Voor technostarters is vooral financiering in de eerste fase na pre-seed cruciaal. TechnoPartner heeft daar een belangrijke bijdrage aan geleverd: door de Seed-Capital-regeling is meer in technostarters (en in starters in de creatieve industrie) geïnvesteerd. Dit blijkt onder andere uit de bijna verdubbeling van het aantal VC-investeringen in technologiebedrijven van 52 in 2005 naar 100 in 2011, en de toename van het vroege fase-durfkapitaal van een gemiddelde van €38 miljoen in 2004-2006 naar een gemiddelde van €114 miljoen in 2009-2011. De meeste fondsen die aan de Seed-Capital-regeling deelnemen zouden zonder deze regeling niet, of niet in dezelfde omvang, zijn opgezet. Wel is er een nieuw 'equity gap' ontstaan tussen de €2,5 en 5 miljoen. Het aandeel van investeringen tussen de €2,5 miljoen en €5 miljoen euro in het totaal daalde van 20% naar 9%. Dit gat is deels het resultaat van een verdringingseffect van TechnoPartner; vanwege het bestaan van de regeling richten investeerders zich op de vroege fase en niet of veel minder op de fase erna.

7.2 Doeltreffendheid: de resultaten van het TechnoPartner Actieprogramma

De vraag naar de doeltreffendheid van het programma betreft de directe resultaten van het programma en andere effecten.

7.2.1 Behaalde doelstellingen van het TechnoPartner programma

De doelstellingen van het aantal opgezette fondsen en participaties via Seed-Capital-regeling is behaald: met 36 fondsen en 171 participaties (tot en met 2011). In totaal is tot en met 2011 €123,12 miljoen geïnvesteerd. Het aandeel van de TechnoPartner Seed-Capital-fondsen in het totaal aantal fondsen steeg van 12% in 2005 tot maar liefst 39% in 2009 en 35% in 2010 en 2011. De bijdrage van de Seed-Capital-regeling aan het aantal investeringsfondsen is dus aanzienlijk. Hetzelfde geldt voor de bijdrage van de regeling aan het aantal VC-deals. Het aandeel van alle Nederlandse VC-investeringen waarin één of meer TechnoPartner Seed-Capital-fondsen deelnam steeg

van 2% in 2005 tot 31% in 2008. In 2009 daalt het aandeel tot 20% om vervolgens weer te stijgen tot 30% in 2011. Sinds 2007 nemen TechnoPartner Seed-Capital-fondsen continu tussen de 20% en 30% van het totale aantal VC-deals voor hun rekening. Hierbij blijven ze nog achter het aandeel van regionale investeringsfondsen; deze fondsen zijn sinds 2006 steeds bij 40% tot 50% van de deals betrokken geweest. Het aandeel van de Seed-Capital-fondsen in het aantal vroege fase-investeringen is (uiteraard) nog groter en vertoont eenzelfde patroon: eerst een stijging (tot maar liefst 80%) in 2008, gevolgd door een terugval in 2009 (tot 45%) en een herstel in de 2010 en 2011 (tot 82%). De TechnoPartner Seed-Capital-fondsen speelden dus een zeer belangrijke rol in de vroege fase VC-deals. De omvang van de deals door de Seed-Capital-fondsen is relatief klein met een gemiddelde van €720.000. Dit hangt samen met de beoogde focus van de Seed-Capital-fondsen op de vroegste fase.

Het is nog te vroeg om definitieve conclusies te kunnen trekken over de terugbetaling aan de overheid. Seed-Capital-fondsmanagers verwachten de geldlening van de overheid te kunnen terugbetalen, omdat ze een goed rendement denken te halen op (een deel van) hun participaties. Het private belang (rendement en winstdeling) loopt wat dat betreft parallel met het overheidsbelang (terugbetaling).

De doelstellingen van de SKE-regeling zijn niet behaald. De output van de SKE-consortia blijft achter bij de gestelde doelen (pre-seed leningen, ondersteunde starters, en octrooien), zowel bij hun eigen doelen als bij die van de overheid (zie Figuur 47 voor de cijfers over gestelde en behaalde doelen). Drie van de 18 SKE-consortia hebben alle gestelde doelen gehaald. De overige 15 consortia hebben minimaal een van hun gestelde doelen niet gehaald. Voor het achterblijven van de resultaten van sommige consortia zijn twee oorzaken aan te wijzen. In de eerste plaats hadden de aanvragers vaak niet een precies beeld van de kwantitatieve doelen die ze wilden bereiken, onder meer door het ontbreken van een goede nulmeting. In de tweede plaats is het bepaalde consortia niet gelukt om zaken goed van de grond te krijgen. Soms om organisatorische redenen en soms vanwege het ontbreken van de juiste randvoorwaarden.

Over het behalen van de door TechnoPartner geformuleerde doelstellingen voor BAP van (in 2 jaar) 40 investeringen van gemiddeld €150.000 (totaal €6 miljoen), kan geen conclusie worden getrokken. Dit is vanwege het ontbreken van de benodigde gegevens over het aantal en de omvang van de omvang van deals dankzij BAP-activiteiten. De cijfers uit de BAP-evaluatie van Bartels (2011) en de tussentijdse evaluatie van TechnoPartner (2007) zijn niet echt indrukwekkend. BAP heeft zeker bijgedragen aan het meer en beter in aanraking komen van ondernemers met business angels en aan de samenwerking van BANs in het kader van BAN Nederland. BAN Nederland heeft echter nog geen visie over de toekomst waarin geen BAP-gefinancierde activiteiten worden uitgevoerd en men dus met ‘eigen middelen’ moet voortbestaan.

Voor het TechnoPartner Label waren geen targets geformuleerd.

Figuur 47 vat de belangrijkste resultaten van de evaluatie die betrekking hebben op de input (beschikbare en bestede) en de output (gestelde en behaalde doelstellingen) van het Actieprogramma TechnoPartner samen.

Figuur 47 Samenvatting input en output onderdelen TechnoPartner programma

	Input		**Output**	
	Budget/Lening	**Besteding/Lening**	**Targets**	**Bereikte resultaten en effecten**
Seed Capital	Lening van TechnoPartner tbv investeringsbudget Seed-Capital-fondsen: €123,12m (49,3%)	Beschikbaar investeringsbudget Seed-Capital-fondsen: €249,88m Hiervan is tot nu toe geïnvesteerd: €103,69 m (41,5%)	5 tot 15 fondsen in de komende tien jaar (2005-2014) 30 participaties per jaar (overheid) 374 participaties	36 Seed-Capital-fondsen (1/1/2012), gemiddeld 5 per jaar. Acht zijn uitgeïnvesteerd. (vanaf 2007) 171 participaties Realisatiepercentage

	Input		Output	
	Budget/Lening	Besteding/Lening	Targets	Bereikte resultaten en effecten
			(Seed-Capital-fondsen)	van uitgeïnvesteerde Seed-Capital-fondsen (2010, 2011 en tot medio 2012), is 70,8%. Acht exits: 4 failliet, 4 verkoop participatie. €2,58m inkomsten uit verkoop aandelen, rente en aflossingen (hiervan 20% voor de overheid) De markt vormt zich naar de opzet van de regeling: de Seed-Capital-regeling creëerde (onbedoeld) een nieuwe gap tussen €2,5 en 5m Toekomstige exits zullen voornamelijk plaatsvinden door overnames door (buitenlandse) grote bedrijven, maar kunnen wel ten goede komen aan Nederlandse ondernemings- en innovatieklimaat
SKE	Begroot door overheid: €50m Begroting SKE-consortia: €70,7 (incl matching)	Toegekend door overheid: €34,4m Van begrote bedrag is €67,3 (91%) aangewend	18 SKE-consortia Overheid: 1800 pre-seed leningen Consortia: 999 pre-seed leningen Overheid: 900 nieuwe starters ondersteunen Consortia: 1718 ondersteunde starters Overheid: Groei in aantal octrooien Consortia: 711 octrooien	20 SKE-consortia (incl 2 ICrea) 809 pre-seed leningen verstrekt 1283 starters zijn ondersteund Het aantal octrooien ligt 14% boven de autonome groei die de kennisinstellingen zouden doormaken. Positief effect op: - ondernemingscultuur van kennisinstellingen; - professionalisering valorisatiefunctie; - netwerkvorming, samenwerking met partners in consortium
Label				Ca 250 aanvragen, waarvan ca 210 zijn goedgekeurd (2006-2009) Verstrekt krediet: €27m (2006-2009)
BAP	€4.041.247 (2006-2011)	€2.522.127 (2006-2011)	Meer en betere deals	Er zijn nav bijeen-komsten zeer beperkte

	Input		Output	
	Budget/Lening	Besteding/Lening	Targets	Bereikte resultaten en effecten
			In 2 jaar (vanaf 1/1/2008): 40 investeringen van gemiddeld €150.000, (totaal €6 m)	aantal deals gesloten. Doelstelling Actielijn 'Awareness' om tot een grotere bewustwording van informal investment in Nederland te komen is ruim behaald .Van doelstelling 'Actielijn Readiness' is dit niet te zeggen. Ondernemers en business angels vinden en 'verstaan' elkaar nog steeds moeilijk.
Platform Organisatie	€1,8 m per jaar (2005-2009)	€1,57 m per jaar (2005-2009) €70.000 per jaar voor technostarter spreekuren		Ca 1000 spreekuren (2007-2009)

Technopolis

7.3 Additionaliteit

Een andere evaluatievraag was de additionaliteit van het programma. Of anders geformuleerd: wat is de toegevoegde waarde? Wat zou er zijn gebeurd als het programma er niet was geweest.

De Seed-Capital-regeling heeft een cruciale rol gespeeld bij de keuze van investeerders om een Seed-Capital-fonds op te richten voor de vroege fase-ondersteuning van technostarters. Het overgrote merendeel van de Seed-Capital-fondsen zou niet, of niet in dezelfde omvang, zijn opgezet zonder deze regeling. Zonder de regeling zou het Nederlandse venture capital landschap een stuk schraler zijn geweest en zou er minder vroege fase-durfkapitaal voor technostarters beschikbaar zijn geweest. Specifiek voor business angels geldt dat zij dankzij de regeling een meer structurele aanpak hebben geïntroduceerd, daartoe gedwongen door de vereisten die TechnoPartner stelde aan de kwaliteit van het fondsplan. Dankzij de Seed-Capital-regeling hebben meer technostarters toegang gekregen tot vroege fase-durfkapitaal.

Zonder de SKE-regeling zouden de technology transfer offices (TTOs) bij kennisinstellingen die nog geen TTO hadden, later van de grond zijn gekomen en zouden de consortia met een veel minder uitgebreid pallet van activiteiten zijn gestart. Tevens zou het langer hebben geduurd voordat het portfolio van valorisatie-activiteiten op peil was gebracht en met een zekere mate van professionaliteit werd uitgevoerd. Ten slotte heeft SKE bijgedragen aan een betere bestuurlijke verankering van kennisexploitatie in de kennisinstellingen. Kortom: SKE heeft als een versneller gewerkt en ervoor gezorgd dat beter ingebed is geraakt. Hierbij dient natuurlijk wel aangetekend te worden dat SKE niet het enige instrument of initiatief was om valorisatie bij de kennisinstellingen te stimuleren. De effecten zijn niet alleen aan SKE toe te schrijven, maar heeft SKE zeker een belangrijke bijdrage geleverd.

Zonder het BAP programma zouden de business angels netwerken niet zijn gaan samenwerken en zou er geen BAN Nederland zijn geweest. Zonder het TechnoPartner Label zouden er een groot aantal leningen niet aan technostarters zijn verstrekt.

7.4 Oplossen van gesignaleerde knelpunten

Hoe zit het na vijf jaar TechnoPartner met de knelpunten die in het Actieprogramma zijn genoemd en de rationale hebben gevormd voor het programma?

Het knelpunt van de beschikbaarheid van financieel kapitaal voor de 'equity gap' tot €2,5 miljoen is grotendeels opgelost.

BAP heeft er weliswaar aan bijgedragen dat business angels en technostarters een grotere *awareness* hebben gekregen, maar het knelpunt blijft dat business angels en ondernemers elkaar moeilijk kunnen vinden. Voor de business angels geldt zelfs dat zij dit moeilijker vinden dan ten tijde van de nulmeting.

De andere drie knelpunten (gebrek aan ondernemingszin en ondernemerschap en valorisatie van octrooien) zijn minder geworden: op alle drie fronten laat Nederland een kleine vooruitgang zien (zie Hoofdstuk 2).

7.5 Doelmatigheid: functioneren van het programma

De evaluatie moest ook een antwoord geven op de vraag of de uitvoering van het programma efficiënt is geweest en of een eigen aparte projectorganisatie meerwaarde heeft gehad.

De TechnoPartner organisatie werkte van 2005 tot en met 2009 als een semi-zelfstandige organisatie, met een eigen projectteam (maar met werknemers die in dienst waren van AgentschapNL). De partners zagen vooral voordelen: een programma met een duidelijk profiel, een programmamanager die het gezicht was van TechnoPartner en verder: korte lijnen en snel werken. Beleidsmakers zagen voordelen (zeer marktgericht, snel inspelen op reacties uit het veld). Nadelen die men noemt zijn minder goede aansluiting op andere programma's, verschil van mening over verdeling van verantwoordelijkheden en bevoegdheden tussen TechnoPartner, SenterNovem /AgentschapNL en het ministerie. Met de overgang naar AgentschapNL vervielen de voordelen die TechnoPartner als zelfstandige organisatie had. Partners, voornamelijk uit de Seed-Capital-regeling, noemen de toegenomen bureaucratie en verminderde flexibiliteit.

De uitvoering van het programma door TechnoPartner was efficiënt, gezien de lage overhead (3-5%). Dit beeld van een efficiënte organisatie werd bevestigd in de meeste interviews met beleidsmakers en partnerorganisaties.

7.6 Meerwaarde van een integrale aanpak

TechnoPartner kenmerkte zich door een programmastructuur met een integrale aanpak om het klimaat voor technostarters te verbeteren. De meerwaarde hiervan werd zowel door partners en beleidsmakers en -uitvoerders erkend. Voor beleidsmakers en -uitvoerders bood het programma een overzicht van de relevante technostarters-beleidsmaatregelen en voelden ze zich meer betrokken bij het beleid vergeleken met het uitvoeren van losse regelingen. TechnoPartner vormde ook een brug tussen de beleidsmakers en partijen in het grote betrokken netwerk. Een nadeel was de complexiteit binnen de overheid: bij de uitvoering waren verschillende directies (en begrotingsposten) betrokken. Voor partners bood het de mogelijkheid om elkaar bij TechnoPartner bijeenkomsten te leren kennen. TechnoPartner droeg zo bij aan de vorming van een actieve gemeenschap van financiers, kennisinstellingen, banken, overheden en netwerkorganisaties rondom innovatieve start-ups.

De meerwaarde van de integrale aanpak in termen van aansluiting tussen de SKE- en de Seed-Capital-regelingen bleek beperkt: van de ruim 1200 personen die zijn ondersteunt vanuit de SKE-consortia, hebben slechts zeven daaruit voortgekomen technostarters uiteindelijk gebruik hebben gemaakt van Seed-Capital-fonds of TechnoPartner Label. De aansluiting tussen Seed-Capital-fondsen en TechnoPartner Label liep goed.

7.7 Aanbevelingen

Seed-Capital-regeling

Op basis van de evaluatie van de Seed-Capital-regeling komen we tot de volgende aanbevelingen.

De belangrijkste aanbeveling is: Ga door met de Seed-Capital-regeling. Continuïteit is van groot belang om uiteindelijk effect en impact te sorteren en wat het belangrijker is: door het revolverende karakter kan het een structurele voorziening worden.

Aanbeveling 2: Verruim de maximale geldlening van de overheid en de maximale (gemiddelde) participaties in portfoliobedrijven met minimaal een aanpassing voor inflatie. Dit neemt voor een deel van de Seed-Capital-fondsen knelpunten weg en vergroot hun perspectief op rendement.

> Rationale voor deze aanbeveling: De geldlening aan Seed-Capital-fondsen is maximaal €4 miljoen, waardoor de Seed-Capital-fondsen in de praktijk veelal niet groter zijn dan €8 miljoen. Mede hierdoor kunnen Seed-Capital-fondsen in voorkomende gevallen niet doorinvesteren wanneer er vervolgrondes nodig zijn om verdere groei van portfoliobedrijven te faciliteren. Aanpassing van deze bedragen is belangrijk om een groter stretch te hebben en het verdringingseffect te verminderen Bijkomend voordeel is grotere fondsen (zie ook volgende aanbeveling).

Aanbeveling 3: Sta meer flexibiliteit toe in het tussentijds vergroten van het fonds als de ontwikkeling in portfoliobedrijven daartoe aanleiding geeft en hanteer daarbij de definitie van technostarter minder strikt.

> Rationale voor deze aanbeveling: Het moet voor Seed-Capital-fondsen met een goede track record mogelijk zijn om een grotere fondsomvang te hebben en om grotere participaties te kunnen doen in vervolgrondes, bijvoorbeeld in de vorm van een 'Seed Capital+'-faciliteit. In de beoordeling van fondsplannen en toekenning van de geldlening dient hiermee rekening te worden gehouden. De strak gehanteerde definitie van technostarters maakt dat Seed-Capital-fondsen niet altijd kunnen investeren in veelbelovende portfoliobedrijven die op een enkele aspecten niet aan de definitie voldoen (bijvoorbeeld technostarters die een holdingconstructie gebruiken om hun intellectueel eigendom te beschermen, technostarters die voortkomen uit een 'doorstart', etc.). De afbakening van portfoliobedrijven waarin mag worden geïnvesteerd zou moeten worden verruimd, met als belangrijkste criterium op innovatie gebaseerd groeipotentieel van de starter. Seed-Capital-fondsen hebben voldoende schaalgrootte nodig voor de verdere professionalisering en opbouw van human capital, om vaste kosten te kunnen spreiden en een goed rendement te halen op participaties

Aanbeveling 4: Sta enige flexibiliteit toe in de gekozen generieke opzet en doe dit met alle noodzakelijke duidelijkheid over de interpretatie van de regels.

> Rationale voor aanbeveling: De generieke opzet is een sterk punt van de regeling omdat daardoor de beste fondsplannen kunnen worden geselecteerd in onderlinge competitie en er wordt voorkomen dat er onduidelijkheden ontstaan over afbakeningen van type fondsen of sectoren. Maar de regeling vereist flexibiliteit in de uitvoering (elke sector en elk type Seed-Capital-fonds heeft zijn eigen investeringslogica). Tegelijkertijd is de regeling door de generieke opzet niet even geschikt voor alle type Seed-Capital-fondsen en sectoren. Seed-Capital-fondsen in sommige sectoren (bijvoorbeeld biotech/life sciences en kapitaalintensieve sectoren) hebben behoefte aan een grotere schaal, grotere participaties en langere (des)investeringstermijnen.

Aanbeveling 5: Zorg voor betere afstemming van Seed-Capital-instrumenten met R&D-subsidies, business angel netwerken, innovatiegerichte aanbesteding (o.a. SBIR) en garanties voor leningen.

Rationale voor aanbeveling: De Seed-Capital-regeling hanteert een goede aanpak om het knelpunten ‘equity gap voor technostarters’ aan te pakken. Echter de inbedding van de regeling in een integrale benadering, waarin ook andere knelpunten worden aangepakt, is niet uit de verf gekomen. De uitdaging om een goedfunctionerende professionele risicokapitaalmarkt in Nederland te laten ontstaan is echter veelzijdiger dan het oplossen van de equity gap. Voorkomen moet worden dat er knelpunten ontstaan tussen de verschillende fasen van bedrijfsfinanciering.

Aanbeveling 6: Ruim in de integrale benadering van het startersbeleid ook plaats in voor de exit van technostarters.

Rationale voor deze aanbeveling: Technostarters staan op een bepaald moment voor de beslissing om door te gaan en te investeren in productie markt- en sales activiteiten of om gekocht te worden. De kans bestaat dat dit door buitenlandse bedrijven gebeurd. Het stimuleren van corporate venturing in Nederland waarbij grote bedrijven een strategische alliantie aangaan met technostarters via financiële deelnemingen, vergroot de exit-mogelijkheden voor Seed-Capital-fondsen binnen Nederland, omdat ze niet primair gedreven worden door direct rendement, maar door indirect rendement (de versterking van de (technologie)positie van het grote bedrijf).

Aanbeveling 7: Verschaf Seed-Capital-fondsen duidelijke informatie over de terugbetaling en de voorwaarden die daarbij worden gehanteerd.

Rationale voor de aanbeveling: Er is onduidelijkheid over hoe de betrokkenheid van TechnoPartner bij de Seed-Capital-fondsen zal worden beëindigd op het moment dat de termijn van maximaal zes jaar na afloop van de investeringsperiode is afgelopen. De investeringsperiode (max. zes jaar) en desinvesteringsperiode (max. zes jaar) is in principe passend bij de vroege fase, maar kan door de tegenvallende economische omstandigheden leiden tot knelpunten bij Seed-Capital-fondsen. Door de financiële crisis en economische recessie is er bij diverse Seed-Capital-fondsen vertraging opgelopen ten opzichte van het fondsplan. Duidelijke informatie over terugbetaling en de voorwaarden daarbij is geboden. Dit vereist dat de uitvoeringsorganisatie van de regeling over voldoende kennis en expertise van de durfkapitaalmarkt beschikt en daar mee kan communiceren. De Adviescommissie kan hierin een rol spelen.

SKE-regeling

De SKE-regeling is opgevolgd door het nieuwe Valorisatieprogramma. De implementatie (eerste toekenningen) heeft reeds plaatsgevonden. Onderstaande aanbevelingen zijn dan ook zodanig geformuleerd dat ze bruikbaar zijn voor (de consortia) in het Valorisatieprogramma.

Aanbeveling 8: Stuur waar mogelijk aan op regionale verankering van de valorisatie-activiteiten van de SKE-consortia.

Rationale voor de aanbeveling: De overheid streefde naar regionale spreiding van de consortia, er van uitgaande dat de consortia - bestaande uit regionale kennisinstellingen, bedrijven en financiers - aan zou sluiten bij regionale sterktes, strategieën, etc. De consortia-doelstellingen zouden moeten passen in regionale strategieën en inspelen op de kansen die er voor valorisatie en samenwerking in de regio liggen. waarbij taken en verantwoordelijkheden van de verschillende partijen zijn vastgelegd. Dit houdt in dat de verschillende kennisinstellingen binnen een regio in één consortia gaan samenwerken. Daar waar deze samenwerking niet goed van de grond komt, moet begeleiding en ondersteuning geboden worden. De reden om deze aanbeveling te doen is dat in de praktijk veel SKE-consortia vooral waren gericht op de eigen instelling of op een beperkt deel van de regio.

Aanbeveling 9: Waarborg dat er aan het einde van het Valorisatieprogramma voldoende structurele financiering is binnen kennisinstellingen voor valorisatie.

> Rationale voor de aanbeveling: Een belangrijk effect van de SKE-regeling is de bijdrage aan de (verdere) professionalisering van de valorisatie-functie en aan de bestuurlijke verankering van valorisatie binnen de kennisinstellingen. Deze effecten zijn duurzaam maar tegelijkertijd zijn er nog veel mogelijkheden tot verdere optimalisatie en is er nog onvoldoende structurele financiering voor valorisatie bij de kennisinstellingen. De aanbeveling is in lijn met eerdere pleidooien om een deel van de budgetten van de kennisinstellingen hiervoor te oormerken. Dit om ervoor te zorgen dat de inspanningen en het committment op hetzelfde niveau blijven gehandhaafd. Dit kan bijvoorbeeld onderdeel uitmaken van de prestatieafspraken tussen MinOCW en de kennisinstellingen.

Aanbeveling 10: AgentschapNL moet duidelijk vastleggen en communiceren hoe de verschillende zaken in de SKE-regeling geïnterpreteerd dienen te worden en op welke wijze daar verantwoording over moet worden afgelegd.

> Rationale voor de aanbeveling: De opzet van de SKE-regeling was goed: het is gericht op faciliteren en niet op sturen, er was voldoende flexibiliteit voor de eigen invulling en aansluiting op lokale/regionale setting en het bevat de juiste modaliteiten, is voldoende breed en heeft een duidelijke koppeling met de gesignaleerde knelpunten. De flexibiliteit zorgde echter ook voor problemen, vooral interpretatieproblemen over wat wel en niet kon binnen de regeling. Er was sprake van een discrepantie tussen het laten van veel ruimte aan de consortia voor invulling (maatwerk, passen bij de lokale situatie) en toch veel eisen stellen. Dit werd verergerd door het feit dat de regeling en de toelichting niet geheel consistent waren. Daarom is grote behoefte aan duidelijkheid vanuit de uitvoerende organisatie, waarbij bij voorkeur in samenspraak met het ministerie, de beoordelingscommissie en de leiders van de consortia de regels worden geëxpliciteerd. Dit geldt ook voor de doelstellingen waarop consortia afgerekend zouden gaan worden. Deze doelstellingen zouden bij voorkeur gerelateerd moeten zijn aan de startsituatie (nulmeting) per consortium.

Business Angels Programma

Het BAP heeft meerwaarde gehad in het creëren van bewustzijn en kennis over informal investment in Nederland. De bijeenkomsten, maar zeker ook de overige ‘awareness’ activiteiten die door BAN Nederland zijn uitgevoerd, hebben hieraan bijgedragen. De aanbeveling met betrekking tot BAP betreft de verdere stimuleren van de technostarters in het bijwonen van bijeenkomsten van door business angels netwerken georganiseerde bijeenkomsten.

Aanbeveling 11: Bied individuele ondernemers financiële ondersteuning om eventuele drempels weg te nemen om bijeenkomsten met business angels bij te wonen.

> Rationale voor aanbeveling: De wens vanuit de overheid bij de opzet van het BAP was dat de markt - de business angels en haar netwerken - meer initiatief zou nemen. Dit is in zekere zin gebeurd: de BANs werden betrokken bij de invulling van het nieuwe BAP (2009-2012) en hebben gezamenlijk BAN Nederland opgericht onder andere om het BAP uit te voeren. BAN Nederland kan vooral in de ‘awareness’ en in het beter toegankelijk maken van kapitaal voor technostarters een rol blijven vervullen en daarnaast als brancheorganisatie de belangen van de business angels vertegenwoordigen. Echter, financiële ondersteuning van de overheid is, ook vanwege de kapitaalkrachtige leden van de netwerken, niet aan de orde: het netwerk van de netwerken zal zich dan ook tegenover haar (betalende) leden moeten bewijzen. De bijeenkomsten met ondernemers kunnen dan naar inzicht van de netwerken worden ingevuld zonder zich te moeten binden aan de door hen als streng ervaren subsidievoorwaarden. Door technostarters financieel tegemoet

te komen en de entreegelden te vergoeden komt de subsidie terecht bij degenen die de steun nodig hebben, namelijk de ondernemers.

Monitoring en evaluatie

Onze laatste aanbeveling heeft betrekking op de meetbaarheid van de doelen van het TechnoPartner programma.

Aanbeveling 12: Verschaf bij de introductie van nieuwe beleidsinitiatieven duidelijke beleids- en programmadoelen die ook zijn geoperationaliseerd in indicatoren (zoals aantal technostarters, aantal octrooien) met bijbehorende targets (doelstellingen). De informatie die nodig is om de indicatoren en behaalde targets te toetsen, dient vervolgens ook daadwerkelijk op het tijdstip van de evaluatie van beleid en programma's te kunnen worden verzameld.

Rationale van aanbeveling: Het Actieprogramma TechnoPartner zou uiteindelijk moeten worden afgerekend op het realiseren van 'meer en betere starters' dus in termen van een stijging van het aantal, de omzet en de omvang van de technostarters. Cijfers hierover werden wel verzameld, maar niet van de door het Actieprogramma opgestarte en/of ondersteunde technostarters. Deze informatie is ook niet structureel bijgehouden en is 'ex post' niet volledig meer te krijgen. De ervaring met het evalueren van TechnoPartner leert ook dat het bereiken van een aantal meer strategische doelen (bijvoorbeeld 'Bewerkstelligen van structurele aandacht bij kennisinstellingen, opdat er meer en betere technostarters ontstaan en er vanuit marktperspectief een relevant octrooiportefeuille wordt opgebouwd die aan het bedrijfsleven kan worden overgedragen' of 'Het stimuleren van de onderkant van de Nederlandse risicokapitaalmarkt') niet goed is te meten. Mede om die reden hebben we geen conclusies over de realisatie van de doelstellingen van het BAP kunnen trekken. Operationalisaties in indicatoren zoals 'bijdrage aan verhoging van omzet en in werkgelegenheid van technostarters' waarbij de bijbehorende doelstellingen door TechnoPartner zelf in concrete kwantitatieve termen werden gegeven, zijn in de evaluatiepraktijk niet bruikbaar (nog afgezien van de door EIM zeer brede uitwerking van de definitie van technostarters die - zo is onze inschatting - op een veel bredere groep van bedrijven betrekking heeft dan de door TechnoPartner ondersteunende technostarters).

Bijlage A Overzicht interviewpartners

Organisatie	Naam
Algemeen	
Deskundigenpanel/SKE Adviescommissie	Jaap Blaak
VNO/NCW	Joke van den Bandt-Stel
Overheid	
Min EL&I	Pieter Waasdorp
Min EL&I	Mieke Bakkenes
Min EL&I	Jan Dexel
Leiden University (voorheen Min OCW)	Cornelis van Bochove
Min EL&I	Charlotte Wansink
Min EL&I	Jeffrey Matakupan
Min EL&I	Jochebed Kastaneer
Min EL&I	Mirco Rossi
Agentschap NL	
Dienst ICT uitvoering (voorheen AgNL)	Willem Zwalve
TechnoPartner/Agentschap NL	Marion van der Heden
TechnoPartner/Agentschap NL	Martin Stutterheim
Agentschap NL	Roland Starmans
Beoordelingscommissie SKE	
Voorzitter commissie	Fred Dom
Lid commissie	Klaas Kuin
SKE-en SKC-projectleiders	
KplusV organisatieadvies.	Hendrik van der Meulen
Starterslift	Johan Sebregts
Stichting Bison	Edwin Elferink
Stichting Business Generator Groningen	Jan Sikkema
Stichting Incubator 3+	Steef Blok
Start Impuls Utrecht	Bas Allart
TU Delft Valorisation Centre	Rolph Segers
Universiteit Leiden	Bob Smailes, Anke Klerkx
Wageningen University & Research Centre	Gitte Schober
Beoordelingscommissie Seed Capital	
Voorzitter commissie	Michel van Bremen
Lid commissie	Guus Overdijkink
NVP	Tjarda Molenaar
Seed-Capital-fondsmanagers	
Aglaia BioMedical Ventures B.V.	Karl Rothweiler
Business Angels Technostarters B.V.	Rob Noltes
e2 Cleantech1 / ewic	Casper Heijsteeg
Mainport Innovation Fund B.V.	Guus Verhees
Percival Participations B.V.	Henk van Groen
Solid Ventures BV	Floris van Alkemade
Start Green Venture Capital	Coenraad de Vries
Thuja Capital	Michel Briejer
Vip Fund B.V.	Jacques Eijkens
VOC Capital Partners	Jan-Niek de Groot
Afgewezen Seed Capital	
MKB Fonds Flevoland B.V.	René Krijger
OTM Ventures	Pieter Smits
Afgewezen SKE	
Energy Valorizer	Monique Schoondorp
BVIT	Pim de Bokx
BAP/BAN Nederland	
K+V, voormalig secretaris BAN Nederland	Bart Blokhuis
Diligence, voorzitter BAN Nederland	Harry Helwegen

BAN Investormatch en Maxwell Group Strategy and Investment	Bernd Mintjes
Technostarters	
Vector Fabrics	Paul Stravers
Miortech	Hans Feil
Nsure	Monique Wortdrager
I-Optics	Michiel Mensink
Overig	
NOVU	Wouter Pijzel
LiveWIRE/Syntens	Sjoerd Keijser

Bijlage B Deelnemerslijsten focusgroepen

B.1 Seed-Capital-regeling

Datum Focusgroepbijeenkomst: 21 mei 2012, NVP, Amsterdam

Figuur 48 Deelnemers Seed-Capital-regeling Focusgroep

Organisatie	**Fonds**	**Persoon**
ICOS Capital	Dutch Technology Fund I B.V.	Fred van Efferink
NVP		Tjarda Molenaar
Health Innovation Fund B.V./Residex	Health Innovation Fund B.V.	Dick Sietses
HENQ	HENQ Innovatie Fonds 1 BV	Herman Hintzen
Rabo Private Equity	Mainport Innovation Fund B.V.	Janneke Bik
Prime Technology Ventures	Prime Technology Ventures	Joost Holleman
TIIN Capital BV	TechFund B.V.	Willem van den Berg
Thuja Capital	Thuja Capital Healthcare Seed Fund B.V.	Michel Briejer

B.2 Business Angels Programma

Datum Focusgroepbijeenkomst: 18 juni 2012, Hoog Brabant, Utrecht

Hans Roeland Poolman, Directeur P2IP

Erwin Koenraads, Halbe & Koenraads en de Investeerdersclub

B.3 SKE-regeling

Datum Focusgroepbijeenkomst: 20 juni 2012, Hoog Brabant, Utrecht

Figuur 49 Deelnemers SKE focusgroep

Organisatie	**Persoon**
Stichting Business Generator Groningen	Frits Wijbenga
Brightmove BV, TU/e	Ewit Roos
Adviescommissie voor Valorisatie, Ministerie EL&I	Klaas Kuin
StartLife	Gitte Schober
TU Delft	Rolph Segers
StartLife	Jan Meiling
Kennispark Twente	Wilbert Pontenagel
Universiteit Leiden	Anke Klerkx
Universiteit Leiden	Bob Smailes

Bijlage C Beschrijving buitenlandse stimuleringsprogramma's

C.1 Inleiding

In het kader van de evaluatie van TechnoPartner is een 'quick scan' gemaakt van manieren waarop in drie Europese landen (Ierland, Finland, Duitsland) technostarters en het technostartersklimaat worden gestimuleerd. Het doel van deze internationale voorbeelden is om de aanpak van TechnoPartner te vergelijken met aanpakken die in het buitenland zijn gekozen. Op basis van deze vergelijking kunnen lessen worden getrokken over voor- en nadelen, sterktes en zwaktes en kansen en risico's van de Nederlandse aanpak. De landen zijn gekozen (in overleg met de begeleidings-commissie) omdat er zowel opvallende verschillen als overeenkomsten in aanpak zijn.

C.2 Overheidssteun voor High Potential Start-Ups in Ierland

C.2.1 Beleidscontext

Rol van technostarters in het innovatie- en ondernemersbeleid in Ierland

Enterprise Ireland (EI) is opgericht bij wet in 1998 als een agentschap van het Ministerie van Jobs, Enterprise and Innovation. EI's missie is om de ontwikkeling van internationaal opererende bedrijven in Ierland te versnellen zodat ze sterke posities verkrijgen op mondiale markten, hetgeen zal leiden tot meer welvaart in Ierland op regionaal en nationaal niveau.

In de strategie van EI voor 2008–2010 (*Transforming Irish Industry*) spelen innovatie- en exportgerichte 'high potential start-up' bedrijven (HPSU's) een centrale rol en worden gezien als cruciale factor die bepalend is voor de toekomstige groei van de Ierse economie. Het gaat daarbij niet alleen om het creëren van meer HPSU's, maar vooral ook om het vergroten van de schaalgrootte van deze bedrijven, zodat ze internationale spelers worden met belangrijke posities op wereldmarkten. Gezien de kleine thuismarkt wordt schaalgrootte gezien als noodzakelijk om een duurzaam effect op de Ierse economie te bereiken. Het doel is om de oprichting van HPSU's in Ierland aan te jagen door de oprichting van 200 HPSUs te ondersteunen in 2008–2010 (50% buiten de regio rondom Dublin). De ondersteuning van HPSU's is onderdeel van het 'National Development Plan 2007–2013', een overkoepelend strategisch kader voor de Ierse overheid.

De globalisering van markten en waardeketens wordt gezien als de belangrijkste uitdaging waarop EI's strategy een antwoord moet bieden. Ierse bedrijven moeten daarom uitgroeien tot internationale spelers. Exportgebaseerde groei is alleen mogelijk door bedrijven die innovatief zijn en beschikken over goede management- en leiderschapsvaardigheden. Ondersteuning van HPSU's is dus een kerndoel voor IE:

> *"The development of innovative products and services by start-up companies with a high potential to grow, underpinned by the effective and imaginative use of technology, will be the lifeblood of the Irish economy. Supporting these companies is a key objective for Enterprise Ireland." (EI 2008-2010 strategie)*

Ondersteuning van starters door Enterprise Ireland

EI biedt ondersteuning voor de volle breedte van start-up behoeften, waaronder financiering, managementondersteuning, R&D (en R&D-samenwerking) en marktontwikkeling. Om de oprichting van HPSU's in heel Ierland te bevorderen wordt samengewerkt met andere (regionale) overheidsorganisaties, universiteiten en hogescholen, business innovation centres, etc. Om potentiële ondernemers te stimuleren wordt ook samengewerkt met mogelijke 'kraamkamers' van nieuwe ondernemers, zoals multinationals, incubators, onderzoekscentra en seriële ondernemers. Daarnaast wordt de ontwikkeling van seed en venture capital funding in

Ierland ondersteund. Daarbij is ook speciale aandacht voor het betrekken van buitenlandse venture capital bedrijven bij de (internationale) groei van HPSU's.

EI geeft niet alleen financiële steun aan bedrijven (in verschillende levensfasen) maar ook aan onderzoekers in universiteiten en hogescholen voor kennisvalorisatie.

Het brede pakket aan directe en indirecte ondersteuning van HPSU's wordt met name geboden door het HPSU Business Unit binnen EI.

C.2.2 Opzet van de steun aan HPSU's

Definitie van HPSU's

HPSU's worden gedefinieerd als een start-up onderneming die voldoet aan de volgende criteria:

- Aanbieden van een nieuw of innovatief product op internationale markten;
- Actief in de maakindustrie of internationale dienstverlening;
- In staat om minstens 10 banen in Ierland te creëren en voor minstens €1 miljoen te exporteren binnen drie tot vier jaar na de start;
- Geleid door een ervaren managementteam;
- Hoofdkwartier in, en geleid vanuit, Ierland;
- Niet ouder dan zes jaar oud.

De HPSU-aanpak kent drie fasen.

Fase 1 – Erkenning als HPSU en toewijzing van een Development Advisor

Potentiële aanvragers voor HPSU-ondersteuning kunnen ter voorbereiding van hun aanvraag overleggen met mensen binnen het Start-up Team (onderdeel van de HPSU Business Unit). Het Start-up Team doet een eerste screening om vast te stellen of de start-up in aanmerking komt voor HPSU-ondersteuning en biedt zonodig informatie over de verschillende vormen van ondersteuning die beschikbaar zijn voor starters. Als de eerste screening positief is, wordt een een-op-een consultatie gepland waarin de businesspropositie verder wordt besproken. De aanvragers moeten hiervoor een concept businessplan indienen of, als er nog geen businessplan gereed is, een overzicht geven van de businesspropositie, de achtergrond en ervaring van de belangrijkste promoter(en) van de start-up, de te nemen stappen en de financieringsbehoeften.

Als het voorstel in aanmerking komt voor HPSU-ondersteuning, krijgt de aanvrager zijn/haar eigen 'Development Adviser' (DA) vanuit EI die de levensvatbaarheid van de start-up propositie verder onderzoekt en de relevante mogelijkheden voor ondersteuning bespreekt met de starter.

Zonodig kan het Start-Up Team helpen bij het verder uitwerken van de propositie of doorverwijzen naar een relevant Start-up Development Programme.

Als het voorstel niet in aanmerking komt voor HPSU-ondersteuning, kan een County Enterprise Board (CEB) worden ingeschakeld. De CEBs zijn een 'first-stop-shop' voor ondernemers en micro-ondernemingen en bieden informatie, mentoring en financiering aan start-ups die geen HPSU zijn.

Fase 2 – Uitwerken van een 'investor-ready' businessplan

In fase 2 helpt de toegewezen Development Advisor (DA) bij de verkenning van de relevante vormen van ondersteuning die beschikbaar zijn om de starter verder te brengen naar een 'investor ready'-stadium en bij het vinden van de nodige financiering om de start-up plannen te implementeren. Het start-up bedrijf werkt samen met zijn DA aan een 'Investor Ready Business Plan' dat vervolgens een uitgebreid due diligence proces binnen EI doorloopt. Bij de uitvoering van het due diligence proces wordt de DA ondersteund door een interne 'Commercial Evaluator', een 'Technical Assessor' en een 'Investment Adviser'.

De DA speelt een actieve rol in deze fase. De DA levert commentaar op een eerste concept van het businessplan, biedt advies over mogelijke vormen van ondersteuning. Via de DA zijn subsidies (grants) beschikbaar om ondernemers te helpen bij het uitwerken van een 'investor-ready' businessplan. Er zijn verschillende vormen van ondersteuning: HPSU Feasibility Study Grant[64]; Innovation Voucher[65]; CORD Grant[66]; Trade Fair Participation Grant[67]; Mentor Grant[68]; en Certificatie voor Seed Capital Scheme en Business Expansion Scheme (BES).

EI kan daarnaast ook risicokapitaal verschaffen aan HPSU's via het 'Innovative HPSU Fund' – een publiek investeringsfonds. In het geval dat er volgens het businessplan een investering door EI nodig is, wordt de businesscase gepresenteerd aan de 'Investment Committee' voor financiële steun vanuit het Innovative HPSU Fund. Deze commissie bestaat uit leden vanuit EI, ministeries en enkele externe experts. Een investering vanuit dit publieke fonds dient te worden gematcht door ten minste een even grote investering door de ondernemer en/of andere investeerders. EI biedt zo nodig hulp bij het vinden van private investeerders.

Het Innovative HPSU Fund maakt het mogelijk dat EI een equity investering doet in HPSU cliënten, op basis van cofinanciering. EI deelt het risico met het bedrijf en zijn investeerders. De investering is gericht op het behalen van de doelstellingen van het gehele businessplan en is dus niet gericht op afzonderlijke elementen hierin (zoals bijv. R&D of het creëren van banen). Hierin lijkt de investering door EI dus op de benadering van venture capital fondsen. De hoogte van de investering door EI is afhankelijk van de beoordeling van het businessplan en aanvullende 'evidence'. Het is gebaseerd op: de levensvatbaarheid, het groeipotentieel, de potentiële bijdrage aan de Ierse economie (banen, export), de hoogte van het risico, de kwaliteit en innovativiteit van het businessplan en op het behalen van eerdere milestones of investeringsdoelen (voor vervolgde investeringsronden).

De investering door EI in early-stage projecten gebeurt in de vorm van '*cumulative convertible redeemable preferred shares*' (CCRPS). EI neemt geen zitting in het bestuur van de HPSU. De gemiddelde investeringsbedragen door middel van CCRPS is €200.000 in de Seed fase, met additionele investeringen na het behalen van afgesproken milestones. De maximale equity financiering door EI is €1 miljoen voor drie jaar (€1,25 miljoen voor regio's buiten Dublin).

Overigens investeert EI niet alleen rechtstreeks in HPSU's. EI gaat ook partnerships aan met seed and venture capital fondsen om te voorzien in equity financiering voor Ierse bedrijven. EI ondersteunt 15 Seed en VC fondsen met een totale fondsomvang van €400 miljoen.

Fase 3 – Post-investeringsfase

HPSU's in de derde fase hebben een businessplan ontwikkeld en hebben voldoende financiering gevonden om hun product/service naar een exportmarkt te brengen. In deze post-investerinsfase kunnen HPSU's via hun DA in aanmerking komen voor diverse vormen van ondersteuning gericht op groei van de HPSU:

- Business Accelerator Programme
- Internet Growth Acceleration Programme – iGAP

---

[64] Grant voor een haalbaarheidsstudie; 50% van de kosten, max. €15.000.

[65] Bedrijven kunnen met een Innovation Voucher (ter waarde van €5.000) samen met een geregistreerde kennisinstelling een business opportunity of probleem onderzoeken.

[66] Ondernemers met een HPSU voorstel die ontslag hebben genomen uit hun vorige baan en die op voltijdsbasis deelnemen aan een Enterprise Platform Programme kunnen een 'salary grant' van 50% van hun vorige jaarsalaris aanvragen (max. €30.000).

[67] Subsidie om deel te nemen aan belangrijke trade fairs.

[68] Grant voor inschakelen van een mentor voor max. 10 sessies (max. €175 per dag).

- First Flight Programme
- Excel at Export Selling
- Mentor Grant
- Certficatie voor het Business Expansion Scheme

Fase van verdere groei en opschaling

HPSU's met groot 'scaling potential' kunnen gerichte ondersteuning krijgen van de 'scaling teams' in de HPSU Business Unit. Zij helpen deze 'scalable' HPSU's bij hun transitie naar een groot bedrijf.

EI heeft een Growth Capital team dat geschikte investeringsmogelijkheden in EI's cliëntbedrijven inventariseert en onder de aandacht brengt van private investeerders, business angel netwerken en institutionele investeerders zowel in Ierland als internationaal. Het Growth Capital team heeft een portfolio van startende en gevestigde Ierse technologiegebaseerde bedrijven die op zoek zijn naar private investeerders.

EI doet uitgebreide technische, commerciële, financiële en marketing due diligence voor elk project waarin EI overweegt te investeren. Private investeerders die als co-investeerder willen optreden kunnen toegang krijgen tot een portfolio van gescreende investeringsmogelijkheden. In het geval van grotere investeringsronden kan EI investeerders introduceren bij andere private en institutionele investeerders.

Inbedding in de organisatie

De HPSU Business Unit in EI is verantwoordelijk voor de ondersteuning van de HPSU's. Deze unit bestaat uit zes HPSU teams and twee Scaling teams. De HPSU teams bestaan uit vier Sector Teams and twee Accelerated Growth Teams. De Accelerated Growth Teams zijn recent opgericht op speciale ondersteuning te geven aan potentieel 'snelle groeiers' onder de HPSU's. Als ze deze potentie waarmaken, worden ze overgedragen aan een Scaling Team.

Ondersteuning aan Seed en Venture Capital fonsen

EI is de grootste seed capital investeerder in Ierland. EI investeert niet alleen direct in start-up bedrijven (zie hierboven) maar is ook limited partner in veel van de in Ierland gevestigde seed en venture capital fondsen.

Met het 'Innovation Fund' wil de Ierse overheid internationale VC fondsmanagers overhalen om hun Europese hoofdkantoor in Ierland te vestigen en zodoende de beschikbaarheid van risicokapitaal voor startende en snelgroeiende bedrijven te vergroten. Het fund-of-funds is opgericht in september 2010 en is onderdeel van het National Recovery Plan 2011-2014. Het Innovation Fund heeft €250 miljoen beschikbaar om te investeren. Hiervan komt de ene helft uit de staatskas en de andere helft uit het National Pension Reserve Fund. Het eerste deel wordt gemanaged door EI. Een investering vanuit EI dient te worden gematcht door eenzelfde bedrag dat door het fonds zelf wordt geworven. Alleen vooraanstaande internationale investeringsfondsen komen in aanmerking en investeringen moeten worden gedaan in bedrijven die (grotendeels) in Ierland actief zijn.

In februari 2012 werd in het 'Government's Action Plan for Jobs' aangekondigd dat er een nieuwe fund-of-funds wordt opgericht: het Development Capital Fund. Het doel is om de beschikbaarheid van risicokapitaal in Ierland te vergroten en om de 'equity gap' te dichten voor MKB-ondernemingen die risicokapitaal nodig hebben van €2–10 miljoen. Het fonds heeft €50 miljoen beschikbaar voor investeringen in VC fondsen.

EI gaat ook partnerships aan met Ierse seed en venture capital fondsen om de beschikbaarheid van risicokapitaal te vergroten. Het Seed and Venture Capital Scheme (2007–2012) is opgezet op de toegang tot risicokapitaal voor het MKB te verbeteren en om de Seed en Venture Capital sector in Ierland verder te ontwikkelen. EI heeft zich gecommitteerd op €175 miljoen te investeren. Steun aan Business Angels

EI heeft ook initiatieven gericht op Business Angels. Samen met InterTradeIreland ondersteunt EI het Halo Business Angels Partnership programma. Halo faciliteert de toegang tot een netwerk van geregistreerde Business Angels. Het Halo Business Angel Network programma wordt uitgevoerd door de Business Innovation Centres die gevestigd zijn in de verschillende regio's. Business Angels worden gematcht met 'pre-screened' investeringsmogelijkheden in start-up bedrijven. In 2010 werd er op deze manier €5,26 miljoen geïnvesteerd door Business Angels in 25 cliëntbedrijven van EI.

In Ierland is er ook een fiscale maatregel om investeringen door Business Angels aantrekkelijker te maken. De Revenue Employment Incentive and Investment Scheme biedt individuele investeerders de mogelijkheid investeringen in gecertificeerde bedrijven af te trekken van de inkomstenbelasting.

Ondersteuning aan onderzoekers in kennisinstellingen

Het nationale 'Technology Transfer support system' biedt ondersteuning in alle fasen van het valorisatieproces

- *Een nieuw idee*: De TTO's zijn normaliter het eerste aanspreekpunt. Eventueel kan een search worden gedaan door het Ierse (of Europese) octrooicentrum.
- *Eerste uitwerking van het idee*: in overleg met hun TTO kunnen onderzoekers uitzoeken of ze in aanmerking komen voor ondersteuning vanuit EI. Vanuit EI's Commercialisation Fund zijn er subsidies voor onderzoekers die het commerciële potentieel van hun onderzoeksresultaten willen demonstreren.
- *Ontwikkeling van de technologie*: Vanuit EI's Commercialisation Fund zijn er subsidies voor onderzoekers voor technologieontwikkeling en marktvalidatie.
- *Licenseren van de technologie*: Naast ondersteuning door EI's Commercialisation Specialists, organiseert EI twee grote jaarlijkse evenementen waarop onderzoekers de commerciële mogelijkheden van hun technologie kunnen laten zien aan venture capitalists, business angels en private investeerders, ondernemers, etc.
- *Spin-out van een nieuw bedrijf*: Naast ondersteuning door EI's Commercialisation Specialists, biedt het Business Partner programma de mogelijkheid om ervaren ondernemers in te schakelen om het bedrijf te leiden en om marktonderzoek te doen. EI kan ook direct investeren in een nieuw bedrijven via het Innovative HPSU Fund. Spin-out bedrijven die worden ondersteund door EI kunnen zich vestigen in campus incubators en komen in aanmerking voor gerichte hulp en advies over toegang tot venture capital en het vinden en benaderen van nieuwe klanten en markten.

C.2.3 Resultaten

De ondersteuning van HSPU's wordt als succesvol gezien. Elk jaar worden ongeveer 500 businessplannen ingediend. In 2011 werden 93 nieuwe HPSU's ondersteund door Enterprise Ireland (80 in 2010 en 73 in 2009) met een bedrag van €20,4 miljoen (€18,7 miljoen in 2010 en €21 miljoen in 2009). De verwachting is dat deze HPSU's ruim 1600 banen zullen creëren voor eind 2013. HPSU's komen uit verschillende bronnen. 10 van de 93 HPSU's waren internationale ondernemers en 10 kwamen uit onderzoeksinstituten.

Daarnaast kregen 19 17 bestaande HPSU's vervolginvesteringen ter waarde van €3 miljoen (in 2010: 17 HPSU's en €2,15 miljoen).

Wat betreft het Seed & Venture Capital Programme 2007–2012 waren er eind 2010 negen nieuwe fondsen gestart met een bijdrage van EI van €152 miljoen. Figuur 50 geeft een overzicht van deze fondsen. Het totale investeringsbudget bedraagt €550,6 miljoen, waarvan eind 2010 €80,1 miljoen was geïnvesteerd (15%). Van de 114 participaties zijn er 23 in de start-up fase, 72 in early stage fase en 19 in de development fase. De meeste participaties waren in Software (59), Life sciences (34) en Communications (15).

Figuur 50 Overzicht Seed & Venture Capital Programme 2007–2012: investeringen in 2010 en cumulatief in 2007-2010; analyse van investeringen per ontwikkelingsfase

Name of Fund	Fund Size (€ mln)	Number of Investments 2010	Total Invested 2010 (€ mln)	Number of Investments 2007-2010	Total 2007-2010 (€ mln)	Start Up	Early Stage	Development	Total
AIB Seed Capital Fund	53,0	13	2,6	42	10,1	0	42	0	42
Atlantic Bridge II	75,0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bank of Ireland Kernel Capital Partners Private Equity Fund II	50,7	4	2,8	5	4,3	0	2	3	5
Bank of Ireland Seed and Early Stage Equity Fund 2009	27,0	6	2,0	6	2,0	0	6	0	6
Bank of Ireland Start-Up and Emerging Sectors Equity Fund 2010	17,0	0	0	0	0	0	0	0	0
Delta Equity Fund III	104,9	14	6,7	31	24,6	22	9	0	31
Fountain Healthcare Partners Fund I	73,0	4	2,9	11	14,3	0	4	7	11
The Seroba Kernel Life Sciences Fund II	75,1	8	9,8	11	12,2	1	3	7	11
The Ulster Bank Diageo Venture Fund	75,0	4	2,7	8	12,8	0	6	2	8
Total	550,6	53	29,3	114	80,1	23	72	19	114
% of Total (by Number)						20	63	17	100
Total (€ mln)						15,9	37,3	26,9	80,1
% of Total (by Value)						20	47	33	100

Enterprise Ireland, Seed & Venture Capital Programme 2010 Report.

C.2.4 Relevantie voor TechnoPartner

Er zijn opmerkelijke verschillen tussen de Ierse aanpak en TechnoPartner.

- Het verschil tussen de definiëring van 'technostarters'[69] in Nederland en HPSU's in Ierland. In de Ierse benadering wordt de nadruk gelegd op internationale markten en is er een bredere opvatting van innovatie (ook niet-technologische innovatie). Dit verschil heeft te maken met het feit dat de thuiseconomie van Ierland klein is, waardoor snelle groei alleen mogelijk is door succesvol te zijn op internationale markten. Enterprise Ireland focust op 'high potentials' en bepaalt zelf via een selectieprocedure of een starter de status van HPSU verdiend.
- Enterprise Ireland combineert een directe benadering van starters (HPSU's) via een breed pakket van steunmaatregelen (inclusief een publiek participatiefonds) met een indirecte benadering waarbij private investeringsfondsen worden ondersteund.

[69] In TechnoPartner wordt een technostarter gedefinieerd als een rechtspersoon
- die een onderneming drijft die voor eigen rekening en risico producten, processen of diensten (niet zijnde adviezen) verkoopt en levert, die zijn gebaseerd op een nieuwe technische vinding of een nieuwe toepassing van bestaande technologie;
- die ten hoogste vijf jaar geleden is ingeschreven in het handelsregister;
- die (...) voldoet aan de definitie van middelgrote, kleine of micro-ondernemingen;

Een technostartersvennootschap wordt gedefinieerd als een technostarter die een onderneming drijft in de vorm van een kapitaalvennootschap, en zijn primaire bedrijfsactiviteiten in Nederland uitvoert (...).

- Opvallend is de directe begeleiding door speciale ‘Development Advisors’ die als ‘account managers’ fungeren. Dit is mogelijk omdat het aantal HPSU’s relatief beperkt is (vanwege de schaal van de Ierse economie). Deze DA’s spelen een centrale rol in de integrale benadering waarin HPSU’s in alle fasen van hun ontwikkeling zo naadloos mogelijk worden ondersteund.
- Via eigen investeringsfondsen investeert EI direct in HPSU’s, met name om hen te helpen ‘investor-ready’ te worden. EI heeft daartoe de nodige expertise in huis gehaald.
- EI treedt op als limited partner in venture capital fondsen onder het Seed & Venture Capital scheme.
- EI maakt gebruik van een uitgebreid wereldwijd netwerk van Ierse expats. Zij worden bijvoorbeeld ingeschakeld om HPSU’s te helpen bij het toegang krijgen tot internationale markten.

Aspecten van de Ierse benadering die mogelijk interessant zijn voor de Nederlandse aanpak van ‘technostarters’:

- Een integrale benadering is belangrijk, rekening houdend met alle ontwikkelingsfasen waar een startend bedrijf doorheen gaat.
- Nadruk op internationalisering van starters is ook voor Nederlandse starters relevant.
- De Nederlandse focus op technostarters zou kunnen worden verbreed/verlegd naar innovatieve ‘high potential’ starters. Uiteindelijk gaat het om snelle groeiers en niet om starters.
- Meer aandacht voor het aantrekken van buitenlandse venture capitalists naar de Nederlandse risicokapitaalmarkt.
- Interessant is de benadering die uitgaat van behoeften van starters gedurende de verschillende ontwikkelingsstadia in plaats van een benadering die uitgaat van verschillende programma’s. In de Ierse benadering schuilt wel het risico van te veel ‘pampering’ door de overheid en te weinig blootstelling aan de marktwerking.
- Een fund-of-funds is ook voor Nederland een relevante aanvulling op de beleidsmix.
- In de Ierse benadering vereist de uitvoering veel interne kennis en competenties. De Nederlandse benadering wordt juist gekenmerkt door het delegeren naar andere (intermediaire) partijen. Agentschap NL positioneert zich als efficiënte uitvoeringsorganisatie, terwijl EI zich presenteert als organisatie die weet wat er speelt bij bedrijven en pro-actief kan meedenken. Het is de vraag waar de gulden middenweg zit tussen de Ierse ‘hands on’ en de Nederlandse ‘hands off’-benadering.

C.3 Overheidssteun voor starters en jonge innovatie bedrijven in Finland

C.3.1 Beleidscontext

De Research and Innovation Council van Finland publiceerde eind 2010 de *Research and Innovation Policy Guidelines for 2011-2015*. Innovatief ondernemerschap en kennisvalorisatie spelen hierin een belangrijke rol, naast andere beleidsprioriteiten zoals wetenschappelijk onderzoek, diensteninnovatie en vraaggedreven innovatie.[70]

[70] De Finse nationale innovatiestrategie heeft als doel om de basis voor het nationale innovatiebeleid te verbreden. Dit wordt gedaan door economische groei en welvaart te stimuleren door middel van verbetering van de productiviteit in publieke dienstverlening en van de kwaliteit van ‘working life’ en door middel van het versterken van het concurrentievermogen van het bedrijfsleven. Het Finse innovatiebeleid

Net als Ierland heeft Finland een kleine thuismarkt en is grotendeels afhankelijk van export voor zijn economische groei. Er zijn echter te weinig (startende) bedrijven die ook internationaal succesvol zijn. Het beleid is daarom gericht op het stimuleren van (jonge) ondernemingen die groeien in internationale markten. Hiervoor wordt ingezet op publieke financiering en dienstverlening aan deze doelgroep, op ondernemerschap in het onderwijs en op het verbeteren van het ondernemingsklimaat. Omdat het in Finland ontbreekt aan een goed functionerende venture capital markt en internationale investeerders, probeert het beleid private venture capitalists te stimuleren om te investeren in jonge en snelgroeiende bedrijven.

Naast steun voor innovatief internationaal ondernemerschap is er aandacht voor de toepassing en valorisatie van publiek gefinancierd onderzoek.

Beleidsfocus: stimulering van innovatieve individuen en communities

(Internationaal) ondernemerschap wordt in het Finse innovatiebeleid gezien als cruciaal voor het innovatievermogen. In Finland is ondernemerschap echter niet sterk ontwikkeld. Daarom is het beleid gericht op het stimuleren van (jonge) mensen om ondernemer te worden en op het samenwerken van mensen uit verschillende competentiegebieden in innovatieve ‘communities’ waarin kennis en competenties worden gedeeld. Omdat deze communities in toenemende mate grensoverschrijdend zijn, gaat de beleidsaandacht minder uit naar het nationale innovatiesysteem en meer naar innovatie-ecosystemen en innovatiecentra. Deze zijn lokaal/regionaal verankerd, maar tegelijkertijd onderdeel van internationale netwerken en ketens. Een beleidsdoel is daarom het creëren van innovatie-ecosystemen in Finland die onderdeel zijn van internationale netwerken en die voortbouwen op sterktes in Finland. Het beleid beoogt daarbij erkend zwaktes in Finland weg te nemen, zoals een gebrek aan professionele dienstverlening voor kennisvalorisatie en technostarters, een zwakke venture capital markt en weinig business angels.

Beleidsfocus: het Finse ondernemingsklimaat voor groeiende bedrijven

Het Finse beleid ziet de inbreng van ervaren VC investeerders als een belangrijke manier om jonge innovatieve bedrijven te ondersteunen bij hun (internationale) ontwikkeling en groei. Daarom wordt publieke cofinanciering ingezet om het risico te delen met de private investeerders. Hiervoor is goede samenwerking tussen private investeerders en investeerders vanuit de publieke sector cruciaal. Daarnaast wordt het startersklimaat bevorderd door aanpassingen in het belastingregime en regelgeving (bijv. faillissementsregelgeving, belastingvoordelen voor investeerders).

C.3.2 Opzet van de ondersteuning aan starters

De Finse overheid geeft op diverse manieren ondersteuning aan (techno)starters en snelgroeide innovatieve bedrijven. Dit gebeurt via een reeks aan intermediaire organisaties, waaronder Tekes (het Finse agentschap voor technologie en innovatie), Finnvera (een staatsbedrijf voor financiële dienstverlening, investeringen, leningen, exportgaranties), Finnish Industry Investment Ltd (investeringsbedrijf van de Finse Staat)[71], de ELY centra (eerstelijnsadvies aan starters en het MKB in regionale centra)[72] en de Foundation for Finnish Inventions[73].

---

is gericht op ‘competence-based competitiveness’ en de vernieuwing van het bedrijfsleven, de nationale economie en de regio’s.

[71] Finnish Industry Investment Ltd is een Fins staatsbedrijf dat investeert in VC fondsen en direct in groeibedrijven (samen met private investeerders). Het bedrijf is opgericht in 1995. Finnish Industry Investment investeert in de seed fase (via het Start Fund I), maar vooral in andere early stage en latere fasen.

[72] De ELY Centra (Centra voor Economische Ontwikkeling, Transport en het Milieu) geven informatie en advies aan (potentiële) start-ups. De business advisors helpen nieuwe ondernemers bij het uitwerken van hun businessplannen. Daarnaast verlenen de ELY Centra diensten van de National Board of Patents and Registration met betrekking tot het opzetten van een bedrijf (Trade Register). De Innovation Agents in de

Hieronder worden de belangrijkste vormen van ondersteuning aan starters in Finland besproken:

- Het Young Innovative Companies programma van Tekes
- Het Vigo Start-Up Accelerator programma van het Ministerie van Werkgelegenheid en de Economie, gecoördineerd door Tekes
- Finnvera en zijn dochterondernemingen Veraventure en Seed Fund Vera.

Tekes' Young Innovative Companies programma

Tekes biedt een breed pakket van steunmaatregelen voor het Finse bedrijfsleven en voor kennisvalorisatie door kennisinstellingen. Specifiek voor jonge innovatieve bedrijven heeft Tekes sinds 2008 een programma dat deze doelgroep helpt bij snelle internationale groei: het Young Innovative Companies (YIC) programma. Het programma het als doel de toegang van jonge innovatieve bedrijven tot financiële overheidssteun te verbeteren. Bij de uitvoering van het programma en het nemen van investeringsbeslissingen werkt Tekes samen met Seed Fund Vera (zie hieronder). De beoordelingen en selectie van YIC's gebeurt door Tekes experts en een panel van externe financiële experts met sectorspecifieke kennis.

De maximale subsidie is €1 miljoen per bedrijf (in gebieden die in aanmerking komen voor regionale steun geldt een maximum van €1,25 miljoen). De subsidie wordt gefaseerd gegeven. Deze kan worden gebruikt voor diverse activiteiten die het bedrijf helpen bij de ontwikkeling van bedrijfsactiviteiten, de opzet van een sales organisatie, internationalisering, R&D, etc. Daaraan voorafgaand kan een bedrijf een subsidie aanvragen voor de planning van de groeiactiviteiten.

Een bedrijf komt in aanmerking voor financiële steun vanuit het YIC programma als:

- het op de drempel staat van snelle internationale groei;
- het producten, oplossingen of diensten heeft die een duurzaam concurrentievoordeel kunnen opleveren en een groot marktpotentieel hebben;
- het een geloofwaardig groeiplan en toegewijd en ervaren managementteam heeft;
- het niet ouder is dan zes jaar;
- het een kleine omvang heeft;
- het aanzienlijk investeert in onderzoek en ontwikkeling (R&D-investeringen minimaal 15% van de omzet).

Fase 0: Voortraject

Het doel van voortrajectfinanciering is om jonge en innovatieve bedrijven aan te moedigen om snelle groei na te streven en om een businessplan uit te werken. De duur van deze fase is normaliter maximaal 6 maanden. Het bedrijf kan de subsidie gebruiken voor het inhuren van expertise en het verkrijgen van marktinformatie ten behoeve van de uitwerking van het businessplan.

ELY Centra helpen bij bescherming van intellectueel eigendom en bij commercialisering van ideeën en innovaties. De ELY Centra geven ook mangement- en ondernemerschapstrainingen.

[73] De Foundation for Finnish Inventions is een private stichting die grotendeels door de Finse overheid wordt gefinancierd. De stichting bestaat sinds 1971 en heeft een landelijk netwerk van experts die starters helpen bij het screenen van veelbelovende uitvindingen en adviseren over mogelijkheden voor ondersteuning door de overheid. De Foundation maakt ook gebruik van een business angel netwerk om te helpen de business cases verder te ontwikkelen. Er zijn twee vormen van financiële steun: (1) een kleine subsidies voor verdere uitwerking van het businessidee (max. €2.000); (2) een subsidie voor kosten voor octrooien, productontwikkeling en commercialisering (max. €200.000) die moet worden terugbetaald in geval het product een commercieel succes wordt.

De subsidie bedraagt maximaal 75% van de subsidiabele kosten tot een maximum van €50.000. De subsidiabele kosten kunnen bestaan uit eigen salariskosten, reiskosten en ingekochte diensten. De subsidie wordt verleend in de vorm van een grant.

Op het moment dat het bedrijf een duidelijk groeiplan het ontwikkeld kan het zijn plan indienen voor de volgende fase. In het geval er nog verdere ontwikkeling van producten of diensten nodig is, kan het bedrijf in aanmerking komen voor R&D-subsidies van Tekes.

Fase 1: Op het groeipad

Het doel van de eerste fase van YIC-financiering is om het bedrijf op een groeipad te krijgen en om een positie op de internationale markt te veroveren. Om succesvol te zijn is een lange termijn business planning nodig. Het bedrijf moet een goed bestuur en management hebben. Bedrijven die in aanmerking komen voor fase-1-financiering bestaan meestal al enige tijd en hebben de waarde van hun business concept reeds aangetoond door de eerste klanten aan te trekken. De subsidie bedraagt maximaal 75% van de subsidiabele kosten tot een maximum van €250.000. Het behalen van de doelen uit de eerste fase is noodzakelijk om in aanmerking te komen voor fase-2-financiering.

Fase 2: Groeiversnelling

Het doel van de tweede fase is om de groei en internationalisering van het bedrijf te versnellen. Bedrijven die in aanmerking komen voor fase-2-financiering hebben laten zien dat hun business model en expertise van dusdanig niveau zijn dat een duurzaam concurrentievoordeel en snelle groei op internationale markten mogelijk zijn. Het bedrijf moet zijn organisatie zodanig inrichten dat de groeiversnelling gerealiseerd kan worden. Het bedrijf moet er ook in geslaagd zijn om externe financiering (VC investeringen) aan te trekken. De subsidie wordt gegeven in een of meerdere tranches, afhankelijk van de groeisnelheid van het bedrijf. De subsidie wordt niet gegeven nadat het bedrijf acht jaar oud wordt. De financiële steun bedraagt maximaal €750.000, in de vorm van 75% grant of een risicodragende lening.

De totale subsidie voor de eerste en tweede fase is maximaal €1 miljoen (of €1,25 miljoen in gebieden die in aanmerking komen voor regionale steun).

Vigo Start-Up Accelerator programma

Het Finse Ministerie van Werkgelegenheid en de Economie lanceerde het Vigo Programma in 2009. Tekes is verantwoordelijk voor de coördinatie van het Vigo programma, maar de implementatie van het programma gebeurt in samenwerking met het Ministerie van Werkgelegenheid en de Economie, Tekes, Finnish Industry Investment Ltd en Seed Fund Vera Ltd. Het Vigo programma combineert het idee van een business accelerator met publieke financiering vanuit twee bestaande programma's: Tekes' Young Innovative Company programma en Finnvera's Seed Fund Vera. Tekes en Finnvera investeren gezamenlijk €45 miljoen voor een periode van drie jaar. Het programma heeft een looptijd van 2x3 jaar.

Het Vigo Start-Up Accelerator programma heeft als doel om start-up bedrijven te veranderen in nieuwe groeibedrijven. Het programma overbrugt het gat tussen early-stage technologiebedrijven en internationale VC investering. De kern van het programma bestaat uit de Vigo Start-Up Accelerators. Dit zijn geselecteerde onafhankelijke bedrijven die worden geleid door internationaal ervaren ondernemers en managers die veelbelovende start-ups helpen "to grow faster, smarter, and safer into the global market". De Accelerators zijn 'co-ondernemers' die zelf ook investeren in de bedrijven waarmee ze werken. Daardoor wordt gegarandeerd dat ze betrokken zijn en dat er een gedeeld belang is tussen Accelerator en start-up.

De Start-Up Accelerators bieden geld en (sectorspecifieke) expertise om geselecteerde businessvoorstellen verder te ontwikkelen waardoor ze aantrekkelijk worden voor vervolginvesteringen door VC fondsen. Accelerator teams worden geselecteerd via een call procedure. Selectiecriteria zijn opgebouwde ervaring als investeerder of business

angel en het vermogen om VC investeringen aan te trekken voor portfoliobedrijven die worden geselecteerd in de Accelerator. De Accelerator teams hebben een focus (en expertise) op specifieke sectoren om op die manier meer toegevoegde waarde te kunnen bieden.

Doelen van het Vigo programma:

- Het geven van incentives aan de beste business developers om ze te helpen bij het laten uitgroeien van veelbelovende start-ups tot succesvolle bedrijven;
- Het voorzien in early-stage financiering voor start-ups, het vergroten van hun aandeelhouderswaarde, en het aantrekkelijk maken van de start-ups voor VC investeerders;
- Het aantrekken van vervolginvesteringen na de 'acceleration stage' om verdere groei van de bedrijven mogelijk te maken.
- Het activeren van de Finse markt voor risicokapitaal en het aantrekken van meer internationale acceleratie- en VC-spelers in Finland

De overall doelstelling van het Vigo programma is om de deal flow van snelgroeiende bedrijven te stimuleren. Daarom wordt van de Accelerators verwacht dat ze hun portfoliobedrijven snel op een groeipad brengen. De acceleratiefase zelf duurt ongeveer twee jaar. Op het moment dat een portfoliobedrijf wordt toegelaten dient het een waarde van zo'n €1 miljoen te hebben. Na twee jaar moet het bedrijf 'investor ready' zijn en een VC investering ter waarde van zo'n €3 à 5 miljoen nodig hebben.

Start-ups die worden geselecteerd door een Vigo Accelerator kunnen gebruik maken van de volgende diensten:

- Financiering: Elke deelnemende start-up krijgt seed funding van een Vigo Accelorator. De Vigo Accelerators spelen ook een rol bij het aantrekken van vervolginvesteringen door private investeerders.
- Expertise en ervaring: De Vigo Accelerators bieden toegang tot ervaren serial entepreneurs met internationale businesservaring en ondernemerschaps-vaardigheden.
- Netwerken en contacten: De Vigo Accelerators beschikken over netwerken en contacten die toegang bieden tot kapitaal, potentiële klanten en partners.
- Risicodeling en reputatie: De Vigo Accelerators spelen een actieve rol bij het ontwikkelen van de start-ups, dragen een deel van de risico's en helpen bij het verbeteren van de reputatie van de start-ups.

De Accelerators hebben elk hun eigen business model. In het algemeen investeren de accelerator teams zelf in de portfoliobedrijven met een aandeel van 10 tot 20%. De incentive voor accelerator teams is gerelateerd aan de verwachte groei van de waarde van hun aandeel in een periode van vijf tot tien jaar. Een team van twee tot vier partners heeft niet meer dan ongeveer 10 portfoliobedrijven omdat van hun verwacht wordt dat ze actieve begeleiding geven op dagelijkse basis. Van de portfoliobedrijven wordt verwacht dat ze geleid worden door ondernemers die zelf een meerderheidsbelang hebben. Accelerators krijgen niet het recht om het portfoliobedrijf na de seed fase te kopen. De seed fase wordt daarbij strikt gedefinieerd: een bedrijf met een omzet van €0.

Publieke financiering voor de bedrijven in een accelerator komt via twee kanalen:

- Via Tekes' YIC programma in de vorm van een subsidie of een lening. Tekes neemt zelf geen aandeel in de portfoliobedrijven.
- Seed Fund Vera Ltd in de vorm van equity.

De totale publieke financiering aan de accelerators bedraagt €45 miljoen voor drie jaar, waarvan Tekes ongeveer 2/3 voor zijn rekening neemt, en Vera Seed Fund 1/3. Tekes en Vera Seed Fund gebruiken daarbij elk hun eigen besluitvormingsprocedures.

De investeringsbeslissingen worden dus niet gedelegeerd aan de Accelerator teams. De selectie van een portfoliobedrijf door de Accelerator teams is dus geen garantie dat het portfoliobedrijf financiering krijgt van ofwel het YIC-programma of het Seed Fund Vera.

De Accelerators worden geëvalueerd op basis van de VC investeringen die ze hebben weten aan te trekken voor hun portfoliobedrijven tijdens of direct na de acceleratorperiode. Daarnaast wordt gekeken naar de internationale netwerken en relaties die de accelerators en investeerders hebben en naar de gerealiseerde groei van de portfoliobedrijven. Overheidssteun voor de Accelerators wordt in eerste instantie gegeven voor de eerste drie jaar. Verdere steun is afhankelijk van de uitkomsten van een mid-term evaluatie.

De selectie van portfoliobedrijven gebeurt in een onderhandelingsproces tussen Accelerator en het bedrijf. In dit proces wordt vastgesteld of het bedrijf geschikt is voor een acceleratie. Daarna volgen drie fasen:

- Term Sheet: geeft de key parameters van de samenwerking (investeringsomvang, aandeelhoudersbelang, diensten/rol van de Accelerator, fees van de Accelerator, doelen van de acceleratie, exclusiviteit)
- Due Diligence (technische analyse, financiële analyse, marktanalyse, legal analyse)
- Finale onderhandelingen (investeringsovereenkomst, aandeelhouders-overeenkomst)

Finnvera / Veraventure / Seed Fund Vera

Finnvera is een gespecialiseerd financieel dienstverleningsbedrijf dat eigendom is van de Finse Staat. Finnvera biedt leningen, garanties, VC investeringen en exportkredietgaranties. Finnvera heeft van de Finse Staat ondermeer als doelstelling meegekregen om het aantal startende bedrijven te vergroten en de groei, internationalisering en export van (MKB-)ondernemingen te stimuleren.

VC investeringen worden gedaan door Finnvera's dochterbedrijf Veraventure Ltd. De oprichting van Veraventure Ltd was onderdeel van de strategie voor de hervorming van het seed capital en service systeem voor innovatieve start-up bedrijven van het Ministry van Handel en Industrie. In 2005 kreeg Finnvera, het moederbedrijf van Veraventure Ltd een lening van €11,5 miljoen van het Finse parlement als kapitaal voor het nieuwe investeringsfonds. Sindsdien is het fonds gegroeid tot €73,6 miljoen. Andere investeerders zijn het Finse Innovatiefonds Sitra, TEK (de Finse Vereniging van Ingenieurs) en (pensioen)verzekeringsmaatschappijen.

Veraventure is opgezet als investeringsfonds dat aanvullend dient te zijn op de private VC markt. Het is specifiek gericht op de 'funding gap'. Veraventure doet zowel indirecte als directe VC investeringen. Indirect investeringen gaan via investeringen in regionale investeringsfondsen die worden gemanaged door private operators en in investeringsfondsen die zijn opgezet in het kader van het Vigo Acceleration programma. Directe investeringen worden gedaan via Seed Fund Vera Ltd – ook een dochteronderneming van Finnvera die werd opgericht in 2005. Het Seed Fund Vera heeft zelf geen personeel maar wordt gemanaged door Veraventure Ltd.

Seed Fund Vera Ltd is een landelijk seed fund voor early-stage technologiebedrijven en technologie-intensieve of innovatieve dienstverleningsbedrijven met de potentie om te ontwikkelen tot internationale groeibedrijven. Het Seed Fund Vera is een algemeen fonds en is dus niet gericht op specifieke sectoren. Het investeringsfonds heeft als doel het mogelijk maken, het faciliteren en versnellen van de groei van bedrijven en het ontwikkelen van bedrijven tot een aantrekkelijk investeringsobject voor private investeerders.

Investeringscriteria zijn:

- Er moet een geloofwaardig en haalbaar businessplan zijn. Het product/de dienst en het internationale marktpotentieel moeten duidelijk worden gedefinieerd. Er

moet sprake zijn van een belangrijke innovatie ten opzichte van concurrenten. De innovatie moet zo mogelijk octrooibaar zijn.

- Er moet een goede ondernemer zijn met de juiste instelling en competenties.
- Het bedrijf moet een klein startend bedrijf zijn dat is geregistreerd in Finland, is opgezet als een limited company en niet ouder is dan zes jaar.

De financieringsproducten van Finnvera's VC investeringen zijn kapitaalinvesteringen en converteerbare leningen. De leningen kunnen ook worden toegekend als kapitaalleningen. Investeringen worden gedaan als minderheidsinvesteringen. Het fonds bezit tussen de 10% en 40% van het portfoliobedrijf. De eerste investeringen zijn maximaal €500.000. Gezien de doelstelling om de beschikbaarheid van private equity voor startende bedrijven te bevorderen investeert Veraventure altijd in de vorm van gezamenlijke investeringen met andere investeringsfondsen of met private investeerders. Opmerkelijk is dat Seed Fund Vera daarbij een symmetrisch verdienmodel hanteert: zij wil dezelfde upside hebben als private investeerders. Hierop is de nodige kritiek omdat het op gespannen voet lijkt te staan met het feit dat het publieke fonds werd opgericht vanwege een marktfalen, namelijk dat het risico van early stage investeringen door private investeerders te groot wordt geacht.

Finnvera speelt een actieve rol in de ontwikkeling van haar portfoliobedrijven. Een vertegenwoordiger van het Veraventure heeft een zetel in het bestuur van het portfoliobedrijf.

Veraventure beheert daarnaast een business angel netwerk (InvestorExtra). Business angels krijgen een overzicht van bedrijven uit de portfolio van Veraventure die op zoek zijn in private equity en in de mogelijkheid om investeringen aan te vullen met de kennis en know-how van business angels. Veraventure heeft zo'n 100 business angels in zijn netwerk en organiseert vier keer per jaar een bijeenkomst waarin business angels en starters worden bij elkaar worden gebracht.

C.3.3 Resultaten

YIC-programma: Eind 2010 hadden 71 bedrijven in totaal €33 miljoen subsidie gekregen via het YIC-programma (gemiddeld €465.000 per bedrijf). Hoewel het YIC-programma generiek is, zijn de meeste ondersteunde bedrijven actief in de ICT-sector. Daarnaast nemen er ook bedrijven in de energie- en milieusector en biomedicijnen deel in het programma.

Vigo programma: In 2010 waren er zes Accelerators betrokken bij het Vigo programma. Drie daarvan waren gericht op de ICT-sector. Inmiddels zijn er 9 Accelerators.

Finnvera: In het jaarverslag 2011 meldt Finnvera dat het directe VC investeringen heeft gedaan in 73 bedrijven ter waarde van €15 miljoen (gemiddeld ruim €200.000 per bedrijf). Van deze investeringen ging het om 17 initiële investeringen ter waarde van €6 miljoen en om 56 vervolginvesteringen ter waarde van €9 miljoen. In 2011 waren er in totaal 11 exits (geheel of gedeeltelijk) waarbij het portfoliobedrijf werd verkocht aan een industriële koper of een andere VC. Vijf portfoliobedrijven gingen failliet.

Tussen 2006 en 2011 heeft Finnvera directe VC investeringen gedaan in 173 bedrijven. Daarnaast investeert Finnvera in regionale investeringsfondsen die worden gemanaged door private operators en in investeringsfondsen die zijn opgezet in het kader van het Vigo Acceleration programma. Eind 2011 had Finnvera geïnvesteerd in 14 regionale fondsen en in één Accelerator fonds. Door deze investeringen in fondsen had Finnvera indirecte aandelen in ongeveer 180 Finse MKB-ondernemingen.

C.3.4 Relevantie voor TechnoPartner

- De Finse aanpak wordt gekenmerkt door een groot aantal partijen die betrokken zijn bij de ondersteuning van start-ups. Hierdoor ontstaat het risico van fragmentatie en gebrek aan een coherente en integrale benadering van start-ups.
- Het YIC-programma is met name gericht op starters met internationale groeipotentie. Het gaat daarbij niet uitsluitend om 'technostarters', maar om innovatieve bedrijven in het algemeen. Het programma is meer gericht op groeien dan op starten. De scope is dus breder dan 'technostarters' en vooral gefocust op internationale groei(versnelling). Opmerkelijk is dat de meeste bedrijven uit de ICT-sector komen.
- Via het YIC-programma geeft Tekes rechtstreeks een gefaseerde subsidie aan starters om ze investeringsrijp te maken. Hiervoor worden dus geen intermediaire partijen (zoals TTO's) gebruikt.
- Het Vigo Start-Up Accelerator programma kent een indirecte benadering: het is gericht op Accelerator teams die starters moeten helpen om investeringsrijp te worden. De portfoliobedrijven van de Accelerators kunnen gebruik maken van financiële steun vanuit het YIC-programma (subsidie) en het Seed Fund Vera (equity). Opmerkelijk is dat er separate besluitvormingsprocedures zijn, waardoor de meerwaarde van de Accelerator in dit opzicht niet altijd duidelijk is. Er is geen sprake van delegeren van investeringsbeslissingen. De Accelerators mogen niet doorinvesteren in hun portfoliobedrijven.
- De Finse staat heeft eigen investeringsfondsen die direct en indirect investeren in starters en snelle groeiers. In de Finse benadering wordt gekozen voor publieke fondsen en 'in house' expertise en dus niet voor het delegeren van investeringsbeslissingen aan private fondsen. Opmerkelijk is het symmetrische upside model dat wordt gehanteerd: Seed Fund Vera verwacht dezelfde returns als private investeerders. Het Nederlandse asymmetrische model dat wordt gehanteerd bij de Seed-Capital-regeling lijkt wat dat betreft beter toegesneden op het wegnemen van de equity gap.

C.4 Programma High-Tech Gründerfonds (HTGF) in Duitsland

C.4.1 Beleidscontext

Rol van technostarters in het innovatie- en ondernemersbeleid in Duitsland

De Duitse overheden zijn zeer gericht op het stimuleren van nieuwe bedrijvigheid in technologie-intensieve sectoren. Deze interesse is gebaseerd op studies die aantonen dat deze bedrijven sneller groeien en sterk bijdragen aan de werkgelegenheid[74]. Traditioneel gezien hebben Duitse technologiebedrijven vooral gebruik gemaakt van financiering door middel van vreemd vermogen, en verdere groei was alleen mogelijk wanneer ook meer via het eigen vermogen zou worden gefinancierd. Eerdere programma's gericht op het vergroten van de beschikbaarheid van 'equity' kapitaal waren de BTU en de BJTU (*Beteiligungskapital für (junge) Technologieunternehmen*) in de jaren '90 van de vorige eeuw. Andere programma's die werden gelanceerd rond die periode waren de TOU (ondersteuning voor technologiegeoriënteerde ondernemingen) en FuTOUR (vervolg gericht op voormalig Oost-Duitsland). Vandaag de dag wordt het belang van beschikbaar kapitaal voor technologische bedrijven erkend door alle federale, Bundesländer en regionale overheden en is er een breed palet aan allerlei steun- en stimuleringsmaatregelen ontstaan. Hieronder valt ook het EXIST programma dat spin-offs van universiteiten ondersteunt.

[74] Rammer, Christian, 2007, Unternehmensdynamik in Deutschland 1995-2005 im internationalen Vergleich. Gründungen und Schließungen in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen im internationalen Vergleich und die Entwicklung des Wagniskapitalmarkts. Studien zum deutschen Innovations-system, Nr. 14-2007. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung. Mannheim.

Geïdentificeerde knelpunten

Duitsland heeft in vergelijking met andere leidende industriële landen een relatief kleine durfkapitaalsector. In Duitsland domineren traditioneel gezien het herinvesteren van dividend (*Gewinnthesaurierung*) en leningen als belangrijkste financieringsvormen. Dit verschil wordt in de literatuur geweten aan het sterk aanwezige relatiebankieren (*Hausbankprinzip*) en de geringe exit-mogelijkheden. De laatste twintig jaar groeide de VC-markt echter wel, tot 212 VC-fondsen in 2008. Het totaal aan deelnemingen bedroeg tussen 2002 tot 2008 tussen de €1,3 miljard en €5,5 miljard per jaar. Ongeveer 20% van de VC fondsen focust zich op de early stage. Het bedrag besteed aan vroege-fase financiering bedroeg tussen de €264 en €440 miljoen in deze periode. Na de dotcom-crash in 2000 was er vrijwel geen kapitaalmarkt meer onder de €1 miljoen voor hoogtechnologische start-ups. Dit is het knelpunt wat het High-Tech Gründerfonds (HTGF) direct moest aanpakken.

Geformuleerde beleidsdoelstellingen

De 'Hightech Strategy' van de Duitse Bundesländer heeft de expliciete doelstelling om het aantal nieuwe bedrijven in de high-tech sector te vergroten. Ook het coalitieakkoord van de federale regering heeft dit als expliciete doelstelling.

C.4.2 Opzet van het programma

Initiators en start

Voorlopers van het HTGF zoals de BTU, BJTU en ERP-programma's gebruikten een matchingsvariant waarbij private partijen deelnemingen verrichtten in nieuwe ondernemingen. Deze strategie pakte onvoordelig uit voor de publieke partijen, aangezien zij het grootste deel van de 'downside risk' droegen. Dit veroorzaakte een negatief eindresultaat voor de overheid. Daarom werd voor het HTGF een andere aanpak gebruikt waarbij de overheid direct zelf een fonds opzet.

Het HTGF is opgezet door het federaal Ministerie voor Wetenschap en Technologie (*Bundesministerium fur Wirtschaft und Technologie* (BMWi)) in augustus 2005. Het programma valt binnen het raamwerk van het 'Partner für Innovation' initiatief. Het ministerie stelde €240 miljoen beschikbaar voor het fonds.

Het fonds is medegefinancierd door *Kreditanstalt für Wiederaufbau*, een grote Duitse ontwikkelingsmaatschappij in overheidsbezit. Ook de grote ondernemingen BASF, Deutsche Telekom, Siemens, Daimler, Bosch en Zeiss waren bij de oprichting en financiering betrokken. Deze partijen brachten gezamenlijk €32 miljoen in, waarmee het totaal van het fonds op €272 miljoen komt.

In de tweede ronde (2011) van de HTGF is €288,5 miljoen opgehaald. Hierbij waren, naast BWT en KfW, Altana, Braun, BASF, Bosch, Cewe, Daimler, T-Mobile, Deutsche Post DHL, Evonik, Qiagen, RWE, Tengelmann en Zeiss betrokken.

Het HTGF is direct gericht op het vergroten van beschikbaar risicokapitaal voor hoogtechnologische start-ups, dat zeer sterk was afgenomen na de dotcom-crash in de jaren na 2000. Hoewel het fonds vanuit bedrijfseconomische criteria handelt, wordt juist geïnvesteerd in die ondernemingen die een te hoog risicoprofiel hebben voor private investeerders (marktfalen).

Het fonds heeft een looptijd voor 12 jaar, waarvan de eerste vijf jaar een investeringsfase betreft, en de overige zeven jaar desinvestering.

Uitvoering

De HTGF is een zelfstandige organisatie en heeft een vergelijkbare structuur als een private equity fonds. Er is een raad van toezicht, waarin het BMWi een meerderheid heeft. Tot op heden heeft het ministerie echter altijd voor een rol op afstand gekozen. Het HTGF wordt geleid door een tweekoppig management. Naast een ondersteunende staf van 12 werknemers heeft HGTF drie divisies:

- IT, Automation en Photonics (6 werknemers)

- Life Sciences, materials en renewables (8 werknemers)
- Telecommunication, Media en Software (10 werknemers)

De werknemers van de HGTF zijn sterk gekwalificeerd in finance en/of de desbetreffende inhoudelijke terreinen. Uit de evaluatie blijkt dat de partners van HGTF hen als zeer professioneel en transparant ervaren.

Strategische en operationele doelen

De doelstelling was om in 300 bedrijven te investeren onder het HTGF I, en een vergelijkbaar doel is geformuleerd voor het HTGF II.

Doelgroep

De focus van het HTGF ligt op deelname in kleine innovatieve R&D-intensieve bedrijven, jonger dan 1 jaar, met maximaal 50 werknemers. Dit zijn voornamelijk spin-offs van kennisinstellingen of grote bedrijven. Het doel is dat de onderneming met behulp van de HTGF een 'proof of concept' kan realiseren en tot marktgereedheid kan komen.

Steunmodaliteiten en activiteiten

Het HTGF is vrijwel uitsluitend gericht op het verstrekken van financiering voor start-ups door middel van participatie. Binnen de regeling kunnen bedrijven tot maximaal €500,000 voor een eerste ronde ontvangen via een combinatie van investeringen en leningen. In een eventuele vervolgrondes kan de deelname tot €1 miljoen worden verhoogd.

Met de investering van maximaal €500.000 wordt een belang van 15% in het bedrijf verkregen en een ondergeschikte converteerbare lening beschikbaar wordt gesteld. De HGTF reserveert €1,5 miljoen voor eventuele vervolgfinanciering. De lening heeft een looptijd van 7 jaar met een rente van 10%.

Het limiet van €500,000 wordt door een derde van de ondervraagden als te weinig gezien, en schiet over het algemeen tekort voor kapitaalintensieve technologieën zoals de biotechnologie en farmacie.

De converteerbaarheid van de lening wordt bekritiseerd. Hierdoor is de HTGF beschermd tegen verwatering, maar dit schrikt private en vervolginvesteerders af.

De rente op de ondergeschikte lening wordt voor vier jaar uitgesteld om de liquiditeit te garanderen. Eigen inbreng in de financiering moet tenminste 20% zijn (10% in voormalig Oost-Duitse staten en Berlijn). Andere investeerders zoals Business Angels en andere publieke partijen kunnen ook participeren. Wanneer er meer kapitaal nodig is, kan er worden besloten dat het HTFG meegaat in een andere constructie met meerdere investeerders.

Naast de seed-kapitaal functie ondersteunt het HGTF een netwerk van coaches. Deze coaches, die door HGTF zijn geaccrediteerd, worden aangeboden via een zogenaamde 'coach-finder'. Startende ondernemingen kunnen deze coaches benaderen om begeleiding te krijgen bij het indienen van een aanvraag, maar ook bij verdere ondersteuning van de start na participatie. Het HGTF heeft maximumprijzen voor deze coaches ingesteld, €10.000 voor de eerste fase tot en met goedkeuring van de aanvraag en €30.000 voor het vervolg. Het coachnetwerk werkt ook omgekeerd: veel aanvragen (34%) komen binnen na verwijzing door een coach. Coaches kunnen ook besluiten betrokken te blijven door zich als 'side-investor' aan te bieden.

Toch komt in de evaluatie vrij veel kritiek naar voren vanuit ondernemers over deze coaches. De relatief hoge investering in deze coaches weegt voor het merendeel van de ondernemers niet op tegen de baten. Er lijkt echter de laatste tijd een verbetering op te treden in de kwaliteit van deze coaches door een uitgebreid trainingsprogramma vanuit het HTGF.

Naast het coachnetwerk onderhoudt HTGF ook goede banden met velerlei regionale participatiemaatschappijen, kennisinstellingen, businessplan competities en

technologienetwerken. Een deel van de aanvragen komt binnen via het netwerk van het fonds.

Ten slotte organiseert HTGF een jaarlijkse familiedag voor alle ondernemers, investeerders en het netwerk. Dit wordt door iedereen als zeer positief ervaren, en verhoogt het gemeenschapsgevoel onder de deelnemers.

Budget

De totale portfolio van het HTGF is op dit moment €560,5 miljoen (€272 miljoen uit HTGF I en €288,5 miljoen uit HTGF II). Het is een revolverend fonds, zodat rendement uit investeringen kan worden ingezet om nieuwe participaties te verrichten. De overhead van het HTGF ligt rond de 2% (±€11 miljoen).

Steunaanvraag

Het HTGF is gericht op de startende ondernemer zelf en deze groep kan direct een businessplan indienen bij de HGTF-organisatie. De aanvraag verloopt in vier fases:

- Indiening businessplan;
- Eerste bespreking met HTGF, check van criteria (zie vervolg) en vaststellen contract met randvoorwaarden;
- Due diligence, waarbij de inhoudelijke beoordeling van de onderneming, de innovatie en de marktkansen door onafhankelijke experts plaatsvindt;
- Presentatie bij en beslissing door de investeringscommissie, bestaande uit vijf vertegenwoordigers van de aandeelhouders van de HTGF: een industriële partner, een vertegenwoordiger van de KfW Mittelstandsbank, een succesvolle ondernemer, een wetenschapper uit het domein en een expert uit de venture capital sector.

Ongeveer 15% van de aanvragen komt vanuit universiteiten of onderzoeksinstituten. Deze aanvragen worden twee keer zo vaak toegekend als de gemiddelde aanvraag. Ondernemingen vinden het HTGF vaak zelf of via coaches: 37% komt direct binnen, 34% via coaches en de rest via netwerk. In de evaluatie wordt er kritiek geuit op de duur van de procedure, die soms wel een jaar in beslag neemt.

De voorwaarden voor deelname aan het HTGF zijn:

- Het bedrijf is maximaal 1 jaar oud;
- Het bedrijf heeft minder dan 50 werknemers, balans kleiner dan €10 miljoen;
- Het bedrijf is gevestigd in Duitsland;
- Het intellectueel kapitaal moet volledig worden ingebracht in de onderneming;
- Het bedrijf is R&D-intensief (hoogtechnologisch);
- Het gaat om een technologische innovatief product dat dicht bij de 'proof-of-concept' fase is. Diensten komen alleen in aanmerking als onderdeel van een technologische productinnovatie.

Er is kritiek op de 1-jaar eis, omdat op deze wijze veel potentiële innovaties worden uitgesloten. Het kan langer duren voordat er een conceptontwerp is, en ook bestaande MKB'ers hebben behoefte aan durfkapitaal voor innovatieve productontwikkelingen.

Begeleiding deelnemers

Naast de eerder beschreven coachfunctie zijn er regelmatig bijeenkomsten met de ondernemers om informatie uit te wisselen en trainingssessies te faciliteren.

Opvallendheden

Bijzonder is de rol van de industriële partners, die vanaf het begin betrokken zijn geweest bij het fonds. Vaak hadden deze bedrijven zelf ook VC fondsen, en konden zo hun ervaring inbrengen in het HTGF. Deze partners hebben via het fonds veel sneller

toegang tot nieuwe ideeën en innovaties die voor hen op termijn interessant kunnen zijn. HTGF maakt maandelijks een 'Dealflowmonitor' beschikbaar, waar anonieme aanvragen worden samengevat. Indien gewenst kan het HTGF contact tot stand brengen zodat er gezamenlijke R&D-projecten kunnen plaatsvinden en eventueel technologietransfer. Ook maakt deze constructie het aantrekkelijker voor bedrijven om spin-offs op te zetten. Voor de lange termijn is voor deze grote ondernemingen vooral het deelnemen in en overname van de start-ups na de HTGF-periode erg interessant.

C.4.3 Resultaten

Resultaten HTGF

Er waren in totaal 1859 aanvragen tot medio 2009, 272 door de tweede fase en uiteindelijk 181 toekenningen. Dit leidde tot 145 investeringen in begin 2010. In 2012 was dit aantal gestegen tot 260 investeringen initiële investeringen gedaan. Daarnaast zijn er nog 315 vervolginvesteringen uitgevoerd met een totale investering van 360 miljoen euro. Uit de externe evaluatie bleek dat HTGF-bedrijven sneller groeien dan andere starters.

Tot op heden is het uitvalpercentage onder de 25%, maar de regeling is nog te jong om definitieve resultaten te kunnen rapporteren. Het feit dat het medeparticiperen door private partijen steeds meer toeneemt, geeft aan dat er duidelijk markpotentieel zit in het portfolio.

Impact of verbetering knelpunten en het algemene klimaat voor technostarters

Voor de start van het HTGF was er vrijwel geen kapitaal beschikbaar voor de doelgroep, een situatie die nu sterk verbeterd is. In 2008 was HTGF al betrokken bij 62,5% van het aantal seed investeringen. In 2010 waren bij ongeveer driekwart van de van de early-stage financieringen staatsgefinancierde partijen betrokken, waarmee ze gezamenlijk 40% van de financiering verstrekken. Voor high-tech starters is het Gründerfonds hierin zeer additioneel geweest.

De meerderheid van ondervraagden in de evaluatie ziet geen gevaar van concurrentie door het HTGF met private partijen, omdat deze partijen niet in deze markt opereren. Ook worden er redelijke rentepercentages gevraagd. Deze partijen zijn juist erg enthousiast over de regeling, omdat er zo een grotere pool ontstaat van opkomende jonge bedrijven, die in een latere fase ook financiering nodig hebben. Het Ministerie is zeer tevreden over de bereikte resultaten.

Lessen uit evaluaties

Naar aanleiding van de evaluatie is het maximaal investeringsvolume vergroot naar maximaal €2 miljoen vanuit het HTGF (meer met deelname van private partijen).

C.4.4 Relevantie voor TechnoPartner

Opmerkelijk is dat in de Duitse aanpak is gekozen voor een publiek investeringsfonds na slechte ervaringen met het delegeren van investeringsbeslissingen aan private partijen. Het ministerie heeft daarbij gekozen voor een 'hands off'-benadering. De uitvoering is in handen van een zelfstandige organisatie die opereert zoals private VC-fondsen.

Naast de overheid zijn ook grote bedrijven betrokken als investeerders in het fonds. Dit heeft als voordeel dat hun expertise en netwerken kunnen worden gemobiliseerd. Bovendien genereert het deal flow voor de investeringsfondsen van deze bedrijven. De Duitse aanpak stimuleert daarmee dus ook corporate venturing. In Nederland is corporate venturing nog weinig ontwikkeld. In dat opzicht biedt het HTGF dus interessante mogelijkheden.

De maximale investeringen zijn relatief beperkt, met name voor kapitaalintensieve sectoren. In TechnoPartner spelen dezelfde discussies over de maximale participaties.

Een ander interessant aspect is het netwerk van coaches. Deze zorgen voor betere aanvragen en voor een grotere deal flow. De meerwaarde van de coaches is afhankelijk van een goede prijs-kwaliteitverhouding van de dienstverlening.

HTGF probeert actief een community van portfoliobedrijven, investeerders en coaches te ontwikkelen. TechnoPartner zou eenzelfde aanpak kunnen hanteren om de verschillende Seed-Capital-fondsen, portfoliobedrijven en andere betrokkenen met elkaar in contact te brengen.

C.5 Gebruikte bronnen

C.5.1 Ierland

- Website Enterprise Ireland (www.enterprise-ireland.com)
- Website Department of Jobs, Enterprise and Innovation (www.djei.ie)
- Enterprise Ireland Corporate Strategy 2008-2010, Transforming Irish Industry
- Enterprise Ireland Annual Report and Accounts 2010
- Enterprise Ireland Seed and Venture Capital Report
- National Development Plan 2007-2013, Transforming Ireland: A Better Quality of Life for All

C.5.2 Finland

- Website Tekes (www.tekes.fi)
- Website Ministerie van Werkgelegenheid en de Economie (www.tem.fi)
- Website Finnvera (www.finnvera.fi)
- Website Vigo Accelerator programme (www.vigo.fi)
- Website Foundation For Finnish Inventions (www.innofin.com)
- Website Finnish Industry Investment Ltd (www.industryinvestment.com)
- Tekes Annual Review 2011
- Tekes Annual Review 2010
- Terttu Luukkonen (2010) The Effectiveness of the Finnish Pre-Seed and Seed Policy Schemes to Promote Innovative High-Growth Entrepreneurial Ventures, No 1221, Discussion Papers from The Research Institute of the Finnish Economy.
- The Research and Innovation Council of Finland (2010), Research and Innovation Policy Guidelines for 2011–2015

C.5.3 Duitsland

- Anton Geyer & Thomas Heimer (Technopolis) (2010) Evaluierung des High-Tech Gründerfonds (beschikbaar op www.bmwi.de)
- De website HTGF (www.high-tech-gruenderfonds.de)
- Schriftelijk interview met Prof Thomas Heimer, auteur van de evaluatie
- Christian Rammer (2007) Unternehmensdynamik in Deutschland 1995-2005 im internationalen Vergleich. Gründungen und Schließungen in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen im internationalen Vergleich und die Entwicklung des Wagniskapitalmarkts. Studien zum deutschen Innovationssystem, Nr. 14-2007. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung. Mannheim.

Bijlage D Overzicht van de TechnoPartner Seed-Capital-fondsen

Aanvrager	Startjaar	Target aantal participaties	Realisatie aantal participaties	Target investerings-budget	Realisatie investerings-budget	Realisatie percentage	EZ lening	Gemiddelde partcipatie grootte
HENQ Innovatiefonds1 BV	2006	10	10	6,0	5,59	93,1	3,0	0,56
Prime Technology Ventures Technostarter v.o.f.	2005	10	6	8,0	6,75	84,4	4,0	1,12
Seed Fund III C.V.	2005	10	2	8,0	2,60	32,5	4,0	1,30
Aglaia Oncology Seed Fund B.V.	2005	10	4	8,0	5,07	63,4	4,0	1,27
Solid Ventures B.V.	2005	10	10	8,0	5,62	70,2	4,0	0,56
Business Angels Technostarters B.V.	2006	8	6	1,2	1,15	95,6	0,6	0,19
Techfund B.V.	2006	12	10	8,0	6,49	81,1	4,0	0,65
Technostartersfonds Zuid-Nederland B.V.	2006	20	19	8,5	8,25	97,1	4,0	0,43
Health Innovation Fund B.V	2006	10	8	8,0	7,84	98,0	4,0	0,98
Dutch Technology Fund I	2006	1	1	1,5	1,50	100,0	0,75	1,50
Medsciences Seed Fund B.V .	2006	11	6	8,0	3,72	46,5	4,0	0,62
Aescap Venture I Seed BV	2006	10	10	8,0	5,30	66,2	4,0	0,53
Percival Participations B.V.	2007	12	8	8,0	4,53	56,6	4,0	0,57
Start Green Fund B.V.	2007	10	5	8,0	3,28	41,0	4,0	0,66
E2 Cleantech BV	2007	10	3	1,8	1,04	57,5	0,9	0,35
Point-One Starter Fund U.A.	2007	10	6	8,0	5,69	71,1	4,0	0,95
Brabant Life Sciences Seed Fonds	2007	9	7	6,53	3,37	51,5	3,27	0,48
VIP Fund B.V.	2008	10	5	8,0	4,75	59,4	4,0	0,95
Thuja Capital Healthcare Seed Fund B.V.	2008	10	8	8,0	4,99	62,4	4,0	0,62
Start Green Consumer Product Fund B.V	2008	10	3	8,0	1,40	17,5	4,0	0,47
Henq Innovatiefonds 2 BV	2008	10	5	3,0	1,62	54,0	1,5	0,32
Business Angels Technostarters II BV	2008	9	3	3,2	1,54	48,0	1,6	0,51
Fund for Energy, Innovation, Sustainability and Technology N.V. (FEIST NV)	2009	12	4	8,0	3,04	38,0	4,0	0,76
Peak Capital II	2009	10	0	8,0	0	0,0	4,0	
ICT Venture B.V.	2009	10	3	5,0	1,44	28,8	2,5	0,48
Three Circles Ventures 2	2009	12	3	8,0	0,81	10,2	4,0	0,27
Icos Cleantech Early Stage Fund II BV	2009	8	2	2,0	0,59	29,7	1,0	0,30
TIIN TechFund 2 BV	2009	10	3	8,0	2,1	26,3	4,0	0,70
VOC Capital Partners B.V.	2010	16	4	8,0	1,7	21,3	4,0	0,43
Newion Fund II	2010	10	3	11,15	1,93	17,3	4,0	0,64

Aanvrager	Startjaar	Target aantal participaties	Realisatie aantal participaties	Target investerings-budget	Realisatie investerings-budget	Realisatie percentage	EZ lening	Gemiddelde partcipatie grootte
Mainport Innovation Fund B.V.	2010	10	0	8,0	0	0,0	4,0	
BioGeneration Ventures II	2010	10	0	8,0	0	0,0	4,0	
Support Seed Fonds BV	2011	13	0	8,0	0	0,0	4,0	
Health Innovation Fund II BV	2011	11	0	8,0	0	0,0	4,0	
VOC Capital Partners II BV	2011	10	0	8,0	0	0,0	4,0	
Axivate Capital	2012	10	0	8,0	0	0,0	4,0	
		374	**167**	**249,88**	**103,69**		**123,12**	

TechnoPartner

Bijlage E Instrumentarium complementair aan de Seed-Capital-regeling

E.1 Overzicht kapitaalmarktinstrumentarium van Ministerie van EL&I (2010)

Het Ministerie van EZ heeft een aantal kapitaalmarktinstrumenten waarmee het de toegang van bedrijven tot de kapitaalmarkt wil stimuleren. Naast de Seed-capital-regeling die specifiek op startersfondsen voor technostarters is gericht, zijn er de Borgstelling MKB, de Groeifaciliteit, Garantie Ondernemingsfinanciering (tijdelijk) en Microfinanciering.

Instrument	Omschrijving	Budget
TechnoPartner Seed-capital	De Seed-Capital-regeling heeft als doel meer vroege fase investeringsfondsen te laten oprichten; de overheid geeft een lening van 50% tot een maximum van €4 miljoen. Deze regeling bestaat sinds 2004. Aanvrager: durfinvesteerder.	€21,5 miljoen (2011) Benutting: gemiddeld 81% (komt niet door te weinig aanvragen, maar hoge kwaliteitseisen). Deel van investeringen kan weer terugvloeien naar overheid.
Borgstelling MKB	De borgstelling midden- en kleinbedrijf vergroot de toegang van het MKB tot bankkrediet. De overheid staat voor een deel van de kredieten aan bedrijven garant als er onvoldoende zekerheidsdekking voor de bank aanwezig is. Voor starters en innovatieve bedrijven geeft de overheid grotere garanties. De regeling bestaat sinds 1915. Aanvrager: bank.	€765 miljoen (2011, garantieverplichting) benutting 2009: 75% (in 2008: 81%), netto verlies in 2009: €35,5 miljoen. Gemiddeld verlies 1,25% per jaar, in 2009 en 2010 hoger (5 à 6%). Verwacht verlies voor 2010: €25,7 miljoen)[75]
Groeifaciliteit	De regeling is bestemd voor ondernemingen die risicodragend kapitaal aan willen trekken en biedt banken en participatie-maatschappijen een garantie van 50%. De regeling bestaat sinds 2006. De regeling is in 2009 verruimd waardoor nu ook financieringen met een hoger risicoprofiel onder de garantie kunnen worden gebracht. Voor deze financieringen wordt een hogere, passende provisie in rekening gebracht. Aanvrager: bank of durfinvesteerder.	€24.8 miljoen (2011, garantiestelling). Omvang garanties in 2009: €10 miljoen (op een maximale verplichting van €119 miljoen) (in 2008: €23 miljoen). Het gebruik neemt in 2010 als gevolg van de verruiming sterk toe. De regeling is kostendekkend.
Garantie Ondernemings-financiering (GO)	In het kader van de economische crisis is de groeifaciliteit aangevuld met de Garantie Ondernemingsfinanciering. Dit betreft een garantstelling van 50% voor grote kredieten. Deze regeling bestaat sinds 2009.	€1,5 miljard (2010 + 2011, garantieplafond) Benutting: in mei 2010 was €500 miljoen aan garantie-verplichtingen afgegeven.

[75] http://www.rijksoverheid.nl/bestanden/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2009/10/13/bijlage-nr-1-beantwoordingschriftelijke-vragen-ez-begroting-2010/9180298-bijlage1.pdf en https://zoek.officielebekendmakingen.nl/kst-32500-XIII-4.pdf

Instrument	Omschrijving	Budget
	Aanvrager: bank.	
Microfinanciering	De subsidie Microfinanciering biedt (startende) ondernemers een starters- of bedrijfskrediet tot €50.000, coaching en ondernemerstools. Het richt zich specifiek op ondernemers die niet door banken bediend worden. Deze regeling bestaat sinds 2009. Uitvoering door Qredits. Aanvrager: individuele onderneming.	€1,0 miljoen (2011); €15 miljoen (garantieverplichting)[76]

AWT (2011) Kapitale Kansen en de website http://www.antwoordvoorbedrijven.nl

E.2 Andere instrumenten gericht op (techno-)starters

Instrument	Omschrijving
Regeling durfkapitaal	Startende ondernemers kunnen een particulier vragen een lening te verstrekken op basis van de Regeling Durfkapitaal. Door gebruik te maken van deze regeling kan de geldgever een heffingskorting krijgen op de inkomstenbelasting. Om in aanmerking te komen voor deze regeling moeten de starter en de geldgever aan een aantal voorwaarden voldoen. Zo moet de starter een 'beschikking startende ondernemer' van de Belastingdienst hebben en moet er een leenovereenkomst worden opgesteld. Deze regeling helpt startende ondernemers om financiering te krijgen uit de categorie 'friends & family'. Dit kan hun helpen om vervolgens eventueel durfkapitaal van business angels en/of venture capitalists aan te trekken. De regeling is generiek en niet specifiek gericht op technostarters.
LiveWIRE	Jonge technologische ondernemers komen mogelijk in aanmerking voor deelname aan het LiveWIRE-traject. Met dit programma biedt gratis advies van een adviseur van Syntens over de ontwikkeling van het jonge bedrijf. Aan het eind van het traject maken deelnemers kans op de LiveWIRE-award: een prijs van €10.000 voor de beste onderneming op het gebied van innovatie, ondernemersplan en groeipotentie. Om in aanmerking te komen voor de LiveWIRE Award moet de deelnemer tussen de 18 en 35 jaar zijn en moet onder meer aan de volgende voorwaarden worden voldaan: (1) De onderneming is niet ouder dan 5 jaar. (2) Het desbetreffende product, dienst of bedrijfsvoering is ontwikkeld op basis van een eigen technische vinding of door bestaande technieken te combineren tot iets nieuws. (3) Het ondernemersplan is af en er is al een geld- en goederenstroom. Dit programma helpt om de kwaliteit van technostarters te verbeteren, hetgeen bijdraagt aan een betere deal flow voor vroege fase-investeringsfondsen.
New Venture voor jonge innovatieve ondernemers	Ondernemers die een innovatief bedrijf willen opzetten of recent een innovatief bedrijf hebben opgezet, komen in aanmerking voor een prijs van New Venture. Er zijn prijzen voor ideeomschrijvingen, haalbaarheidsstudies en businessplannen. Gedurende het wedstrijdtraject krijgen deelnemers coaching en feedback, onder meer van investeerders en consultants. Dit programma helpt om de kwaliteit van technostarters te verbeteren, hetgeen bijdraagt aan een betere deal flow voor vroege fase-investeringsfondsen.
Mibiton	Biotechnologiebedrijven kunnen ondersteuning krijgen van Mibiton voor exploitatie van apparatuur. Voor individuele bedrijven is een lening mogelijk (Mibiton Solo). Bedrijven die gezamenlijk apparatuur willen exploiteren, kunnen deze apparatuur huren bij Mibiton (Mibiton Share). Prestarters en starters in de life sciences kunnen investeren in apparatuur met het Mibiton Science Fonds. De regelingen zijn bedoeld voor jonge bedrijven die wel zicht hebben op omzet maar nog geen of onvoldoende winst maken. Dit programma helpt jonge bedrijven in de biotech-sector, een sector met specifieke financieringsbehoeften. Het is aanvullend op TechnoPartner die geen rekening houdt met specifieke kenmerken van de biotech-sector.
Microfinanciering	Microfinanciering is bedoeld voor (startende) ondernemers die krediet of begeleiding, coaching en advies nodig hebben, zowel voor, tijdens als na de start van

[76] In 2010 hebben de Rabobank, ING, ABN Amro, BNG een nieuwe lening gegeven aan Qredits van 30 miljoen euro, waarbij overheid borg staat borg voor 80% van de lening van 15 miljoen euro die BNG aan Qredits geeft.

Instrument	Omschrijving
	het bedrijf. Ondernemers kunnen hiervoor terecht bij verschillende lokale Microfinanciering¬ondernemerspunten. Het maximale krediet is €50.000. Het krediet wordt verstrekt door Qredits, Stichting Microkrediet Nederland. Deze regeling kan helpen om startende bedrijven investeringsrijp te maken voor Seed-Capital-fondsen.
STW Valorisation Grant	De Valorisation Grant is een persoonsgebonden subsidie aan ondernemende onderzoekers voor het ontwikkelen van innovatieve high-tech bedrijvigheid op basis van kennis die is ontwikkeld binnen de universiteit en onderzoeksinstelling waar de betreffende onderzoeker aan verbonden is. De Valorisation Grant is geïnspireerd door het Amerikaanse Small Business Innovation Research (SBIR) programma. De Valorisation Grant bestaat uit twee fases, die afzonderlijk en achtereenvolgens moeten worden aangevraagd. Fase-1: Haalbaarheidsstudie naar de technologische en commerciële haalbaarheid van het voorstel. Voor deze fase kan een maximum bedrag van €25.000 worden aangevraagd. De duur van deze fase bedraagt maximaal 0,5 jaar. Fase-2: In de Valorisatiefase worden de eerste stappen van het valorisatietraject gezet, zoals het ontwikkelen van een productportfolio, het aantrekken van een 'launching customer' en het voeren van onderhandelingen met private financiers. Het doel van deze fase is te komen tot het punt waarop private financiers de verdere commerciële ontwikkeling voor hun rekening willen nemen. Voor fase-2 kan maximaal €200.000 worden aan gevraagd voor een periode van maximaal 2 jaar. Dit programma helpt om startende ondernemers 'investor ready' te maken en draagt bij aan een betere deal flow voor vroege fase-investeringsfondsen.
Small Business Innovation Research (SBIR) programma	Met het aanbestedingsinstrument SBIR kunnen ondernemers innovatieve oplossingen aandragen voor maatschappelijke vraagstukken. De overheidssubsidie (in de vorm van een aanbesteding) is bedoeld voor haalbaarheidsonderzoeken (fase 1) en ontwikkelingstrajecten (fase 2). Voor het indienen van fase-2 voorstellen is vereist dat fase-1 gehonoreerd en doorlopen is. Fase 1: De hoogst gerangschikte bedrijven voeren een haalbaarheidsonderzoek uit naar hun innovatie (maximaal 6 maanden, maximaal €50.000 per project). Voor fase 2 gaan alle haalbare ideeën uit fase 1 opnieuw de competitie aan. Fase 2: Deze hoogst gerangschikte bedrijven starten een onderzoeks- en ontwikkelingstraject (maximaal 2 jaar, maximaal €450.000 per project) dat uitmondt in een getest prototype, demonstratie, beperkte nulserie of proefproject van het product, het proces of de dienst. Fase 3: de innovatie vermarkten. In fase 3 gaan de bedrijven hun product marktrijp maken. De overheid financiert deze fase niet. SBIR is niet uitsluitend gericht op startende, jonge of klein ondernemingen, maar is daar wel zeer geschikt voor. SBIR biedt jonge ondernemers kansen om 'investor ready' te worden. Het draagt bij aan een betere deal flow. In het geval een seed-fonds in een SBIR-deelnemer investeert, kan SBIR bijdragen aan betere exit-mogelijkheden voor Seed-Capital-fondsen (als het bedrijf erin slaagt klanten aan zich te binden).

Bijlage F Enquête onder SKE-consortia door de Universiteit van Maastricht

De Universiteit Maastricht heeft een enquête uitgezet onder de achttien SKE-consortia. Deze enquête is naar meerdere medewerkers van ieder consortium gestuurd. Vier consortia wilden niet reageren op de enquête. Dit waren Technospurt, KERN, Design Incubator Eindhoven, en BISON.

De enquête is ingevuld door de onderstaande 14 SKE-consortia.

Figuur 51 Respons op de enquête onder de SKE-consortia

Zuidas Kennis Exploitatie VU-Vumc	Technosprint
Rotterdam Werkt	InnoGo
Starterslift	Hoogstarters Techstart
Food Valley Consortium	LeeuwenhoekStarters Leiden
Startimpuls Utrecht	Technotrack
Dnamo	Business Generator Groningen
SKE Project AMC-UvA	EMT Radar

technopolis |group| The Netherlands
Herengracht 141
1015 BH Amsterdam
The Netherlands
T +31 20 535 2244
F +31 20 428 9656
E info.nl@technopolis-group.com
www.technopolis-group.com